النجـاح الحقيقـي

تأليـف

كيـن شـــيلتـون

بالاعتمـاد على كتابـات أوريسـون سـويت مـاردن
مـؤسس مجلــة النجــاح

إننا نعيȘ ۏي عالǛ يندȳ يوǙǖȳ من ǅياتناǋ ǂانت والتǤييرات التي تجرǐ خǙǖȳ بسرعة ǣǆو الأماǛǛ ǂ ǂتستǤرȘ عقدǉ ǂاملǍ من ǅياǈ أجدادناǋ ۏفي ǂȳ خمȈ عشرǈ ثانية تǢǓȳ نشرǈ علمية Ǜ أو يǢلȘ ابتǂار جديد. وǣمǢر ǅواسناǛ خǙǖȳ هذا التǤǊر السريǕȳ بǂǛǋ هاǞȳ من المعلومات عبر التلفزيون والمǅǢات الفǞائǒية. وǂأن الǅياǈ ذاتǊǊا قد تǆوǋلت إلǐ معجزǈ معلوماتية. وأǒǅت ǂȳ دقيقة ۏي ǅياتنا مǆدȂمة بصور ǅيǋة تعǂȈ أǒȳۏ ǂلǊ أمواج لنا ǂاǋ هذا ǢوسǛǞ وأسوأ ما تتصف بǊ الǢبيعة البشرية. وǂتǆصȳ علǐ ǂȳ ما للمشǂǖت والصعوبات التي نواجǊǊا. ويقولون لنا إننا نستǢيȳ عبر الǂومبيوتر أن ǢǋǊǊ ǢǉǞǊ أين ونثǆǊ نǆتاجǊ من معلومات ǅǢمان نجاǅنا ۏي مǢلȳ القرن الǅادǐ والعشرين. ǢǆمǊǊ وۏنصدǊ أين المǊȳ الأعلǐ الذǐ يمǂننا إتباعǊ وǄǉتداء بǊǉ أين هي المعايير التي تǊǊدينا سواء السبيǓȳ لأننا عندما نبǆǉ عن أبǢلȳ نقتدǐ بǊǅ Ǜ نجد سوǎ تماثيȳ جوǞاء صنعتǊǊا الدعاية والإعǙǖǅ وأوقفتǊǊا علǐ أقدامǅ من ǢǆǋǊ.

دأǋ أوريسون ماردنǛ الذǐ يقدǅ هذا الǂتاǋ علǐ أسȈ من مǂاǆفتǊǊ علǐ تأǂيد أن الناȈ ۏي هذا العالǅ ينقسمون إلǐ ثǙǖثة أصناف: الفعالونǛ الراǢǒونǛ والعاجزون. «الصنف الأوȳ: الفعالونǛ ينجز ǂȳ شيءǋ الثاني: يعارǒ ǂȳ شيءǛ والثالث: يعجز عن ۏعȳ أǐ شيء». ويعرǒف أنǊ ما يعوǢ الصنفين الثاني والثالث عن إǅراز النجاǅ الǆقيقي هو اǢتقارهǅ إلǐ «تربية وتعليǅ ǆقيقيين» أهǅ ما تمنǆنا إياǊا التربية الǆقيقية هي القدرǈ علǐ إلزاǅ أنفسنا بǢتنجاز العمȳ المناǢ بناǛ ۏي الوقت المناسǋǛ سواء أǆببناǊا أǅ Ǜ.

إليǈ أيǊǊا القارǛǉ أمثلة قليلة عما ستجدǊا ۏي هذا الǂتاǋǛ بعǒ الǄقتباسات المأخوذǈ عن ماردن عبر تاريخǊ الǢويȳ ǂمǆرر للمجلة:

تعد الثقة بالنفȈ العنصر الأساسي الثاني الǒرورǐ لتǆقيǢ النجاǅ. ويعد الǄعتداد بالذات المǂوǋن الأساسي للثقة بالنفȈǛ وأǒǢȳ تعريف لǊ هو الشعور بالرǒا عن الذات. يعتقد الذين يعتǋون بذاتǊǅ

أنǆǌǀادرون علǏ النجاǍ ݘي ǃǇ ما يفعلونǈ. إنǆǌ يǂترمون أنفسǆǌ ويعلمون أن الǔخرين يǂترمونǆǌ أيǒǓ.

فرانك دبليو ولورث: ǃان والدǇǋ متسلǒǗا أيǒǓا ǃان مǌارعǓا ǀقيرǓا ݘيعمǇ ݘي مǌرعتǈ الصǔيرا. دأǉ علǏ توبيǄ ابنǈ ݘرانǁ بسبǉ ǋǓعف بنيتǈǗ مما جعلǈ Ǘ يǀدǆ عملǈ ݘي المǌرعة بǃفاءǀ عالية. وǃانت ثǀة ݘرانǁ بنفسǈ ǋعيفة جدǓا لدرجة أعاǀتǈ عن التعامǇ المباشر مǉ الǌباǁن. وبعد مǔادرتǈ لمǌرعة والدǇǋ ومǌاولتǈ العمǇ ݘي متجرǗ ǃان يعود إلǏ ǋرǀتǈǗ يوميǓاǗ ليǀǉ ݘريسة نوبات بǃاء مرير إلǏ أن يǔفو. وذلǁ لأنǈ ǃان يرǎ نفسǈ مخفǀǓا.

ǃان تيودور روǃǀلت يعاني من الربو ݘي ǋفولتǈǗ مما منعǈ من مشارǃة الأǋفاǇ ألعابǆǌǗ وأجبرǇ علǏ مǀǒمة الفراǇ أسابيǉ متتالية سنويǓا. ǋير أن والدǇ ǌرǉ ݘيǈ القناعة بأنǈ ǀǁǀǁ للمǌمات العǂيمة السامية ݘي هذǇ الǂياǗǁ وبأن مرǋǈ لن يǃون سوǎ عامǇ من العوامǇ التي ستجعǇ منǈ رجǓǀǗ أǀوǎ وأعǆǂ.

تعتمد «أǋǓوǏ» Ǘ أǃبر شرǃة تسويǀ ݘي العالǆǗ ݘي نجاǂǌا علǏ ثǀة موǋǌǆǌا بأنفسǆǌ. إنǌا تجتذǉ الرجاǇ والنساء الذين يتسمون بالثبات والجلد والǀدرا علǏ استثمار أموالǆǌ وǀǗǆǌǀ ووǀتǆǌǗ Ǐǋǂ انفعالǆǌǀ ݘي هذا النوǉ من العمǇ. وتعǌǌ ثǀتǆǌ بأنفسǆǌ عن ǋريǀ إخǋǁǀǆǌ لبرامجǌا التدريبية المشجعة إǋǁǀة إلǏ دعمǌا ǆǌǀ.

- ماذا نتعلǆ من مثǇ ياǂر:

أǓد الخبراء ƿي تنǜيǆ الوƾت والƮ ǓǄ علǎ العمǄ Ǚ يǓدƙنا عن اǗعتداد بالذات:

يعمǄ ƿي مجاǄ مساعدا اǓخرين علǎ اƣتساǡ الƙقة بالنƽ. وهو مƊلف عدد من الƣتǡ التي موǓوعǊا الإǊǋاǆ والتشجيǞ علǎ النجاǑ يقوǄ ƿي مقالة ǋǈ عن التفوƾ الفردǎ:

نǓن ندرǁ أهمية اǗعتداد بالذات. بوصفǋ العامǄ الرǄيسي الذǎ يǓƽǄ الإنسان علǎ العمǄ بجد أƣƙر ƣي يǓقƾ النجاǑ. إن اǗعتداد بالذات يستǓƾ العناء الذǎ يبذǄ من أجǄ بلورتǋ وتǓويرǋ. ƣƙيرون ممن ƣانوا يǓملون انǓباعا سلبيǁ عن أنفسǊǅ تمƣǈوا من إعادا النǜر ƿي الأسǆ التي تقوǅ عليǊا ǓياتǊǅ.

تستǓيǞ أن تولǋد ƿي داخلǁ نǜرا إيجابية إلǎ ذاتǁ Ǚ إن رǡبت بالنجاǑ ƣيف تǓقƾǊǈ الأمر بيدǁ أنت. هǄ أنت راǑ عن نفسǁ Ǚ مǓǅǋ لن تتمƣن من تƣوين نǜرا إيجابية أو انǓباǡ إيجابي عن ذاتǁ إǗ إذا ƣنت تǓƙǈ الǓǡ واǗǓتراǅ لنفسǁ.

ƣلنا يǓمǄ تصوǋرا معينǁ لǓياتǋ. ƾد يƣون هذا التصوǋر إيجابيǁǋ أو سلبيǁ Ǚ إǈǊا يجعلنا سعداء أو يƙير ƾلقنا ومخاوƿنا. إن تصوǋرǁ ما ƾد يعƣ نǜرا إيجابية للǓياǁ واعتدادǁ بالذات Ǚ وƾد يعƣ نǜرا سلبية إلǎ الǓياǁ واستخفاǁƿ بالذات.

الرجاǄ والنساء الذين يواجǊون الإخفاƾ ƿي بداية ǓياتǊǅ العملية يتفقدون اعتدادهǅ بذواتǊǅ وƙقتǊǅ بأنفسǊǅ. يƊƙر إخفاǊǅ المبƣǈر ƿي Ǚ ǓǅǊتǓ النفسية. وهƣذا يبقǎ توǾƿ الإخفاƾ ماƙǈǎǈ ƿي Ǘوعيǅ ويسقǓون ƿعǈǎǈ Ǚ إǗ إذا تمƣǈنوا من تعƶيƶ ƙقتǊǅ بأنفسǊǅ.

ƣǅ يبلǢ الوƾت الذǎ يǓتاج إليǋ من يǎǊرون أنفسǊǅ ƿي مشاعر الإǓباǓ والإخفاƾ ƣي يتǓوǋلوا إلǎ أشخاص ناجǓين؟ þ ƣǅ من الوƾت يǓتاج الذين يستخفون بأنفسǊǅ- الذين يتǓدƙون عن الإخفاƾ Ǚ

ويﻔ‡رون بالإخفاﻕ ويتصرﻓون ويعيشون ﻣياﺗﻬﻢ و‡ﺄﻧﻬﻢ مخفقونÜ ويتﻘمرون من المصاعﻜ اﻟﻨﻬﻠﺔ التي تعترﺽ سبيلﻬﻢ - إﻟﻰ ‡ﻢ من الوﻗت يﻣتاج أولﻔﻠﻚ ‡ي يتم‡نوا من ﺗﻣقيﻕ النجاﺡ هﻮ سينالون ﺛﻘﺔ أﻣد بقدرﺗﻬﻢ علﻰ ﺗﻣقيﻕ شيء ماﺑ.

صﻤﻬﻢ أن تسيﻄر علﻰ الﻈروفÜ وﻟﻦ تقبﻮ أن ت‡ون عبدﺍً ﻟﻬﺎ. ﻓﺈذا العﺰﻢ والسيﻄرﺓ القﻮﻳﺔ علﻰ النجاﺡÜ وهذا الشعور بأن النجاﺡ ﻣﻕ ﻃبيعي ﻟﻚÜ سوف يقﻮﻳﺎﻥ ويﺿاعف والتو‡يد علﻰ ﻗدرﺗﻚ.

تأﻤﻠوا الدور الذﻱ لعبﺘﻪ الأمﻮ والثقة ﻓي ﻣياﺓ أعﻈﻢ المخترعين ﻓي العاﻟﻢ. لقد ﺧاﺽ وانخرﻃ معﻈﻤﻬﻢÜ علﻰ مدﺓ سنواتÜ ﻓي العمﻮ الشاﻕ المﺿني ﻗبﻮ أن ينبﺜﻕ النور ﻓي ﻣياﺗﻬﻢ. وما ‡ان هذا النور ليأتي لوﻟﻢ ﻗقتﻬﻢ باﻟﻠﻪ وعونﻪ Ü أملﻬﻢ ومثابرﺗﻬﻢ. ونستمتﻊ ﻓي هذا العصر بﻌﻟﻟﻑ من الﺸﺨﺺ ووساﻮﻠ الرﻓاهية وأسباﻜ الراﺣﺔ أورﺛنا إياها أشخاص ذوو عﺰيمة صلبة جعلﺘﻬﻢ يعيرون أذنا صﻤﺎء إﻟﻰ توسﻼت أﻣبﺎﺋﻬﻢÜ ويستمرون ﻓي ‡ﻔﺎﻣﻬﻢ رﻏﻢ العوﺯ والﻣاجة علﻰ مدﺓ سنوات ‡ﺜيرا من ﻏير أن يﻈﻬروا إﻟﻰ بتعاﻃف أﻗرﻜ الأشخاص إليﻬﻢ.

لقد انﻄﻠﻕ معﻈﻢ الناجﻣين من ﻇروف صعبة ﻓي البداية. وﻟدوا لأسرﺓ ﻓقيراÜ وعانوا إعاﻗات جسدية ‡بيراÜ وواجﻬوا الإخفاﻕ إﺛر الإخفاﻕ عبر ﻣياﺗﻬﻢÜ ﻟﻜﻨﻬﻢ تﻐلبوا علﻰ ‡ﻮ ذﻟﻚÜ وﻣققوا نجاﺣﺎﺗﻬﻢ الباهرا. إن أشخاصاً مﺜﻮ أندرو ‡ارنيﻐيÜ إبراهاﻢ لن‡ولنÜ جي.سي.بينيÜ أل‡ساندر ﻏراهاﻢ بيﻮÜ هيلين ‡يلرÜ المﻬاتما ﻏاندﻱÜ جون رو‡ﻔلرÜ ‡ورنيليوﺱ ﻓاندربيلتÜ و‡ﺜير ﻏيرهﻢÜ يقﺪﻣون لنا أمﺜلة عن دور الثقة الثابتة بالنفﺱ ﻓي تذليﻮ أ‡بر المصاعﻜ وتﻣقيﻕ أسمﻰ النجاﺣات.

[illegible]ان وا[illegible]د من أع[illegible] المـ[illegible]تشفين [illegible]ي جمي[illegible] العصور. ور[illegible] براعت[illegible] وإبداعات[illegible] [illegible]ان إديسون [illegible]اصرا [illegible] دوما بمشا[illegible] عصي[illegible]ة ومصاع[illegible] تعر[illegible] عمل[illegible] باستمرار. [illegible] ر[illegible] ال[illegible]ستس[illegible]. [illegible]و عندما جاء من الو[illegible]يات ال[illegible]ربية إل[illegible] بوس[illegible] [illegible]ان [illegible]ي [illegible]الة با[illegible]سة [illegible]قد [illegible]ان مفلسا.

الأد[illegible] العالمي الع[illegible] مفع[illegible] بالشعارات والأ[illegible]وا[illegible] المأ[illegible]ورا والأم[illegible] التي [illegible] القر[illegible]اء عل[illegible] ال[illegible]قة بأنفس[illegible] وب[illegible]م[illegible]انات[illegible]. [illegible]رص عل[illegible] أن تجد هذا الأ[illegible]وا[illegible] والأم[illegible] وت[illegible] عن [illegible]ر [illegible] وت[illegible] [illegible]ي [illegible]يات[illegible].

يع[illegible] ال[illegible]عتماد عل[illegible] الذات أ[illegible] بدي[illegible] عن الأصد[illegible]اء [illegible] وعن [illegible]ر[illegible] المـ[illegible]تد[illegible] والنفوذ والما[illegible]. إن[illegible] أ[illegible] رأسما[illegible] [illegible]ي العال[illegible] و[illegible]د [illegible] عل[illegible] عوا[illegible] وتجاو[illegible] صعوبات[illegible] و[illegible] إنجا[illegible]ات أ[illegible]ر من أ[illegible] صفة بشرية أخر[illegible]. عر[illegible]ف جيم[illegible] [illegible]ن -وهو أ[illegible]د [illegible]تا[illegible] الإ[illegible]- أرب[illegible] خصا[illegible]ص ع[illegible]يمة ل[illegible]عتماد عل[illegible] الذات:

1- **الحسم**:

2- **الثبات والمبدئية**:

3- **الكرامة**:

4- **الاستقلالية**:

من المفيد أن نشاهد [illegible]ولنا أب[illegible] وب[illegible]ت يش[illegible]ون نماذج نبني علي[illegible] [illegible]لسفتنا [illegible]ي ال[illegible]يا[illegible]. ومن الج[illegible]د أن يرشدنا معلمون أو موج[illegible]ون خ[illegible] سعينا إل[illegible] النجا[illegible]. [illegible]ن الرجا[illegible] والنساء والع[illegible] عبر جمي[illegible] العصور [illegible]انوا يع[illegible]ون نجا[illegible] إل[illegible] مساعي[illegible] الشخصية واعتماد[illegible] عل[illegible] ذات[illegible]. لقد [illegible]انت [illegible]درات[illegible] الشخصية مو[illegible] رجا[illegible]. ي[illegible]د[illegible] عد[illegible] الو[illegible]و[illegible] بالنف[illegible] وال[illegible] علي[illegible] إل[illegible] الإخفا[illegible] [illegible]ي [illegible]ت [illegible]يرا. [illegible]ش[illegible] أن تو[illegible]يد القو[illegible] يو[illegible]د القو[illegible]. والذين [illegible] ي[illegible]منون بقدرات[illegible] الشخصية ه[illegible] الأ[illegible]عف وإن بدوا أ[illegible]وياء.

يستƷرǈ بعƊ الأشخاص ƼƓي اجترار الجوانƔ السلبية لƠياتǊƷ. ويتƠسرون علƑ خيباتǊƓ السابقةǃ والأخƢاء التي ارتƂبوها خƜƿ ǈƓ الليƓ ǃواƢ ǋǊƓجعƉƢ ƍ ǈتقƼ ǊƠارهǈƓ ǃ الجديدا ǃيǊƓ ويباشرون مشاريعǊƓ وهƠ يƠملون شعورƀ بالإخفاƽ. وƇخرون يتجاوƨون خيباتǊƓ السابقة ويعتبرونǈƓ تجارƔ علمتǊƓ دروسƂ ǈƓ مǊمةƀ وينامون وهǈ يشعرون بأن نجاƠاتǊƓ ترجƠ علƑ إخفاǃǊƓ ويباشرون مشاريعǊƓ الجديدا ƂتƠديات يستƢيعون النجاƟ ƼيǊƓ.

إن ƂنƠ راƹبƀ ƼƓي أن تصبƠ شجاعƀ جريƷƀƼ تمساا بالأƼƂار الجسورا التي تƂƢ Ʈ اا أƽǃ شيء يخيفاا. وإذا ƂنƠ رعديدƀƼ وتعاني الخجǃǈƓ أƂ ǈ لنفساا بأنƠ اا لن تسمǅ ǈ لأƠ شخص أو أƀ شيء أن يخيفاا ƾانيةƾ وأنƠ اا سترƀƼ هامتƠ اا عاليƀƓ وتفرƉ نفساا واƠترامƠ اا. اعƨƠƽ علƑ تقوية هذا الجانƔ الƉعيف ƼƓي شخصيتƠ اا.

دوƽǈ ƼƓي مفƂرتƠ اا الأشياء التي أنجƨتǊƓ سابقƀ التي تƠير اعتƨاƨƠ اا. يجد الƂƾيرون هذا العادا مفيدا لرƼƓ المعنويات. وعندما يشعرون باƼƀƂƮ أو تنتابǊƓ الشƂوƠ اا ƠيƓǃ مقدرتǊƓ وعندما ينƠسر اعتدادهƠ بأنفسǊƓ ƼƓي ƠالƠ ماǃ يفتƠون دƼتر يومياتǊƓ ويقرƉون ما دوǈوƿ. لأنƞ يƾبت ƿǊƓ أنǊƓ ƿادرون علƑ إنجاƨ أعماǃ ƿيمة. وأنǊƓ يتمتعون بالأسبا ƔالموƉوعية للƾقة بأنفسǊƓ. والƾقة بأنǊƓ Ƃما ƠققوƠ النجاƟ ƼيماƍƉ ƑƠ ǃ يستƢيعون تƠقيقƞ الƇن. إن مراجعة النجاƠات تبƿƽ مشاعر إخفاƽ المرء وتجعلƞ يستعيد ƢعƟ النجاƟ.

يصرƟ بعƊ ƂǈƓ أنƞƂ أƂƾر ما يرهبǊƓ هو التƠد إلƑ الجمǈور. ƼلماذاƧ ربما يخشƑ هƮƿƽء أن يƾيروا سخرية ƠƿǈƓ يصƠƿون إليǊƓ أو أن يتلعƾموا وتنعقد ألسنتǊƓ.

الجأ إلǅ مخاǕبة الجمǌور لتǓسين انǕباعاا عن ذاتاا. وسواء ǂنت تريد أن تصبǓ خǕيبا أǅ ǅǚ ÜǓ علياا أن تتصف بالǙتǚان الذǐ يجعلاا ǫادرا علǅ الوǫوف أمامǅ أǐ جمǌورÜ مǌما ǂان ǓاشداÜ أو ǉاǝǗǍÜ والتعبير عن أǂǆارǋ أمامǊ بشǂǉ واǓǑ وجلي.

Ǚ تسمǓ أن تǌتǆ ǃǌتǆ ǃقتǊ بنفسǊ ولو للǓǑةÜ مǌما بدا الǓريǩ أمامǊ مǙلما. ǊÜǆ شيء يǉǆمر ǃقة الǙخرين بناÜ بقدر ما يدمرها ترددنا وشǂنا بأنفسنا. يواجǊ الǂǃيرون الإخفاǩ لأنǌǅ يسمǓون لǌǆمǌǅ المǉǃبǓة وترددهǅ بالǙǌǅ علǅ مǓياهǅ بǓيǃ يراها بوǑوǓ ǂǉ من ǓولǌǅǊ.

مǌما ǂانت ǓالتǊ الراهنة تدعو إلǅ التشاǗǅÜ ومǌما بدا المستقبǉ مǙلماÜǓ تمسǊ بأمنياتǊ Ü وعندها Ǚبد أن تتǓقǩ. تخيǉ الǙروف المǙǙǅÜ النجاǓ الذǐ تودǊ تǓقيقǊÜ وتخيǉ نفسǊ وǫد ǓققتǊ ǂǉ ما تبتǙيǊ. Ǚ تعترف بالمصاعǢ. Ǚ تدǝ أǐ ǃǌǙ ǓتمالǓ يخǓر ǆي بالǊ Ǚإ ǓتمالǓ النجاǓ الذǐ تسعǅ إليǊ. تخيǉ نفسǊ وǫد Ǔققت ما تريدÜ وتمسǊ بǌǆذǋ الرǗية بǂǉ ما أوتيت من ǫوǊ. ǆǌذا هو الǓريǩ الأمǃǉ لتذليǉ المصاعǢ التي تواجǌǊÜ إنǊ الǓريǩ الذǐ يفتǓ أمامǊ السبيǉ نǓو تǓقيǩ مǂانة أرǆǉ وأسمǅ.

أنت ǫادر علǅ السيǓرة علǅ أǂǆارǋ. هذا العالǅ يفسǓ السبيǉ أمامǅ العǚǅ ǆǓǓةÜ وأمامǅ الذين يسخرون من العواǝǩ التي تتǉǅ الǙخرينÜ ومن Ǔجار العǃرة التي تجعǉ الǙخرين يخفقون. إن الذǐ يربǓ عربتǊ إلǅ النجوǅÜ ǂما يقوǉ رالف والدو إيمرسونÜ هو الذǐ يبلǢ هدǆǊ ǫبǉ الذǐ يجرجر أذيالǊ علǅ الǓريǩ اللǚج المبǌǅ للǓǚǓون. ǆالǃقة هي أǅǋ الإنجاǚاتÜ لأنǌا تǚيد من ǫدراتǊ وتǉǓاعف ǓǫاتǊÜ وتدعǅ ماǂاتǊ العقليةÜ وتǚيد من ǫوتǊ.

أǜلبية الذين يخفقون يبدأ إخفاǌǫǅ بتشǂيǂǌǅ بقدراتǌǅ علǅ إنجاǚ ما يǉǓلعون بǊ من أعماǉ. إذا شرǉعت البابǢ للتردد والشǊ ǆي دخوǉ ذهنǊ ǆǆÜ تسمǓ لعدوǋ وجاسوǅ بالتسلǉ إلǅ معسǂرǊ.

أ5ƴǁ من يǁǁơ علǐ النجاƟ هو أنت. إذا وثقت بنفسǁ وبنجاحǁ المƠǁǁ ستخلǂ 5ي داخلǁ مصدر وƿود ǕيǁƔ يǁƔƨǁ بالدƴ5 الداǞǁǐ إلǐ الأمامǅ. بمقدورǁ أن تنǁǁ ǁوǁƿ الداخلية ‡ي تƨǁǁد بالدƴ5 إلǐ الأمامǅ. وذلǁ ‡ǁǁ ينƷǁǂ من الموƿف الذǐ تتخذǇ من رƺباتǁ. وليƩ هناǁ ƠǁƠ5ǁ يم‡ن أن يرتقي بǁ ‡ما يفعƴ الأمƴ والإيمان بالنجاƟǕ والثقة بأن ‡ƴ شيء سي‡ون علǐ ما يرامǅǕ وأنǁ ست‡ون سعيدǄ مǇما يƠدƴ.

‡ƴ ما نƠقǁǁ 5ي الƠيǁǁǕ يبدأ صورǁ ذهنيǁة تخلقǇا أذهاننا. ‡ما أن المǇندƩ المعمارǐ يتخيǁǁƴ البناء ‡امǂǁ بجميƴ تفاصيلǁǁ ƿبƴ أن تبدأ عملية البناءǕ نƠن أيƔǄ نخلǂ 5ي أذهاننا تصورǄ لما نƠقǁǁ 5ي الواƿƴ 5يما بعد.

الفنانونǕ والمعماريونǕ والمخترعونǕ وواƔعو التصاميمǅ يستخدمون التخيǁǁƴ إلǐ ƠǁǁǁǇ ‡بير ‡ي يتصوǁǁروا النتاǊǁ المستقبلية لأعمالǇǅǅ. ‡ان توماƩ إديسون صاƠƔ مخيǁǁلة راǊعة و‡ان داǊمǄ يستخدمǅ ƱريقةǇ التخيƴ ‡ي يستƠƔر إلǐ ذهنǁǁ اختراعات جديدة. الممثلون والمƠامونǕ ورجاƴ المبيعات يستخدمون التخيǁǁƴ 5ي أثناء التدرǁǁƔ علǐ أدوارهمǅǕ ومرا5عاتǇǅǅ. والأبƱƴǁ الرياƔيون يستخدمون التخيǁǁƴ بمǇارة ‡ي يشƠذوا أو يصقلوا ƿدراتǇǅǇǅ ومǇاراتǇǅ. ويعرف ‡ثير منǇǅ أنǅ التدريƔ العقلي (التخيǁǁƴ) ƿد ي‡ون أƴǅƠ أثرǄ من التدريƔ العمليǕ لأن التصورات العقلية يم‡ن أن تت‡رر 5ي الذهن مرة بعد مرة من ƺير انقƱǁƳ. ويƨǁƿ‡ المقاولون من أƴǅƠ مǐن يستخدمون التخيƴ لأنǇǅ ǅ يبنون نǅƠǁرة شاملة يتصورون مستقبǂǁǅ لم يرǇ أƠد بعد.

1ـ حدِّد لنفسك هدفاً:

2ـ تخيّل صورة واضحة:

3ـ استدع هذه الصورة الذهنية إلى عقلك قدر ما تستطيع

4ـ انفخ الطاقة الإيجابية في صورتك الذهنية:

إن الذين يرتقون إلى مكانة هامة في هذا العالم هم الأشخاص الذين استطاعوا تخيل أنفسهم في تلك المكانة قبل تحقيقها. أي إنهم يرتقون إلى المكانة التي يريدونها في مخيلتهم أولاً. يحتفظون في أذهانهم بصورة لأنفسهم وهم يرتقون أعلى المراتب. ويحددون دوماً لأنفسهم درجات أعلى للاستمرار في الارتقاء وبلوغ ما يصبون إليه. وإذا أردنا لأحلامنا أن تتحقق فعلينا أن نحذو حذوهم. يجب أن نحيا ويحدونا إدراك واضح لأهدافنا وأمانينا. لأن هذا الإدراك هو الإسفين الذي ستتحطم عليه المصاعب التي تعوقنا وينفتح أمامنا السبيل التي كانت مغلقة وكانت تمنعنا من تحقيق أهدافنا.

يتميز معظم الأشخاص الناجحين بأنهم يتوقعون دائماً أفضل النتائج مهما بدت الظروف غير مشجعة ويتشبثون بقناعاتهم في الوصول إلى النتائج النهائية التي يشتهونها. فعادة تكون الأفكار تجتذب إليها ما نتوق إليه. ولأن ملكاتنا تعمل بنظام غالباً ما تفضي إلى النتيجة التي نرغب بتحقيقها.

إذا حللنا الإنجازات العظيمة والأشخاص الذين حققوها فنجد أن أول ما يميزهم هو الثقة بالنفس. فالإنسان المؤمن بقدرته على القيام بما يطلب منه من مهام تزيد احتمالات نجاحه على غيره. حتى عندما يرى الآخرون تلك الثقة مجرد جرأة متهورة. وإن ما يقود هؤلاء إلى النجاح ليس بتأثير ثقتهم بأنفسهم فحسب بل بتأثير تلك الثقة في الآخرين أيضاً. لأن الشعور بالثقة والتفوق يجعلنا نتحدث بثقة ونشع انتصاراً ونتجاوز شكوكنا في الآخرين مما يجعل الجميع مؤمنين بقدرتنا على إنجاز

المǅǆنǆ التي نƽƾƿǉ ǆبǆ ǅالعالƼ بأسرǐ يǓƺ ǆبǆǕǅǗء الذين يوơي مƱǆǅرهǅ الخارجي بالǗعتداد بالنفƩ.

من أجǉ تعزيز ثقتǆ بنفسǆǆ ǅ تمرǐن علǇ اǕيơاء لذهنǆǆ بالأǃǅار التي تبعƙ الثقة. يمǃنǆǆ أن تسوǐƺ الأǃǅار المشجǐعة إلǇ وعيǆǆ وإن ǃنت ǅي ǄمرǏ عمǉ شاƺ.

إذا أردنا أن ننتصر علǇ قيودنا ومơدوديتناǅ يجƞ أن نƽƿǁ ǅǃرǏ اǕنتصار علǇ ǃ ǉǅ خلǐية من خǗيانا. يجƞ أن تشǐƺ أجسادنا بأǅǃار الشجاعة والأمǉ والثقة والتفاǗǉǕ بقدر ما تشƺ بأǅǃار الصơة والقوǐǆ.

عندما تơصر تفǃيرǆ ǅي المجاǉ الخاص بأهدǅǆǆ ǅ لن يơوǉ شيء من منعǆ من تơقيƺ تǆǆ الأهداǅ.

إنǐ الأǅǃار الموơية بالƹعف والإخفاƺ والتعاسةǅ جميعǆǆ هدǐامة. إنǆǆ عدوǐ لناǅ ǆǃ اردها عندما تơاوǉ التساǉ إلǇ عقلǆ. وǆǋمǆ ǃما تقاوǅ اللصوصǅ لأنǆǆ لصوص تسرƺ راơتǆ وانسجامǆ وقوتǆ وسعادتǆ ونجاơǆ.

إنǆǆ ǗشيءالبتǐةǅمجردǐوهǅǆذهنيǅوǗ يستند إلǇ ơقيقة. يمǃǉ الخوف بالنسبة إلǇ الإنسان الراشدǅ ما يمǆǆǆ الشبơ بالنسبة إلǇ الǅǄǉ. ليƩ للخوف صفة واƹơةǅ أو ثابتةǅ Ǘ ذريǐة لǆǆ وهو لعنة شاملة أينما ơǗǉ ومǆ Ǘ أنǆ Ǘ ƿǉǄǉ ơǅǆǆ وǗ مصداقية ǆǆ إǗ أننا نرǄ ǅي ǃǉ مǃان أشخاصǐ استعبدهǅ هذا الوơƾ المخيف الذƼ Ǘ وجود ǆǆ إǗǐ ǅي المخيǐلة.

لا يقتل العمل أحداً ولكن الخوف أيضاً يقتل أعداداً كبيرة. لا يؤذينا إنجاز الأشياء بقدر ما يؤذينا الخوف من إنجازها وهذا لا يتجلى فقط في استمرار الأمر في أذهاننا مراراً وتكراراً بل حتى ما هو مؤلم في أثناء إنجازها.

يجب أن نعرف ما يثير مخاوفنا كي نتغلب عليه. ما يخيفنا هو شيء لم يحدث بعد أي أنه لا وجود له. كما أن المشاكل أمور وهمية وهي تثير مخاوفنا بسبب احتمالاتها.

أغلب الناس يخشون السير فوق حبل مرتفع جداً فوق سطح الأرض ولو أننا رسمنا ذلك الخط على الأرض فوق طريق عريض لمشى فوقه الجميع دون خطأ ودون خوف ودون أن يخطر لهم احتمال السقوط. فالخطر الوحيد المرتبط بالمشي فوق خط كهذا هو خطر السقوط من الأعلى.

إن الأسلوب الفعال في تطوير تفكيرك إلى الوجهة الإيجابية هو أن تتخلص من تعابير معينة في تفكيرك وأحاديثك. إذ يمكن لهذه «الأشياء السلبية الصغيرة» أن تبعث الفوضى في محادثاتك وتكيف ذهنك سلبياً. وإذا قمت بتحليل عاداتك في المحادثة ستصدمك النتائج التي ستتوصل إليها. قد تكتشف بأنك تستخدم عبارات مثل: «أخشى أن أتأخر أو أخشى أن تفرغ عجلة سيارتي من الهواء أو لا أعتقد أني قادر على فعل ذلك».

عندما تساور الشكوك مخيلتك في قدرتك على تحقيق ما ترغب في تحقيقه وعندما تعتقد أن الآخرين أجدر منك وعندما تجبن عن المخاطرة وإذا كنت ذا طبيعة رعديدة منكمشة وإذا كانت التعابير السلبية تهيمن على حديثك إن كنت تعتقد بأنك تفتقر إلى الإيجابية والمبادرة والمخاطرة أو المقدرة فلن تحقق نجاحاً ساحقاً في حياتك - إلا إذا غيرت موقفك الذهني برمته وتتعلم أن تثق بنفسك يجب أن تحرر ذهنك من الخوف والتردد. إن الانطباع الذي تحمله عن ذاتك هو مؤشر دقيق عن إمكانياتك. إذا افتقدت روح الجسارة والثقة العميقة بالنفس لن تحقق الكثير.

Ǘ شǁ أننا ذǐنا ǻǄǴ الإخفاǃ ǼǍ وǐت ما من ǂياتنا. Ǘ مناعة لأǂ ǶǼ مǼا تجاǃ الإخفاǃ. إننا جميعاǻ نتخذ ǐرارات خاǓǴة ǼǍ ǂياتنا المǂنية وǂياتنا الشخصية. وربما سبǃ لنا أن عانينا من خسارǓ ǼادǂǍة. الإخفاǃ يǂدǃ دوماǻ. ولǂن إذا سمǂت لǂǼǀǁ الماǓǍ أن تǂيمن علǍ تǼǂيرǁ Ǘ ستخلǃ بذلǁ نموذجاǻ ǓعيفاǻǓ سيǂرر نفسǁ وسيصعǃ إن ǁǍ نقǃ يستǂيǃ التخلص منǁ.

اعلǍ أن ǂǃ مسǂة من وهن أو خوف من السقوǓǗ هي ǃǐǁ مدمǁراǗ وبقدر ما نسمǂ لأنفسنا بالتأǁر بǁǂ ستزدǂǍ ǂياتنا وتعوǃ جميǃ أعمالنا. ǼǍ المرǁ القادمةǗ عندما تشعر بتأǁيǓ العǃيمةǗ أو تعتقد بأنǁ مخفǃǗ اصرف ǼǁǓر عنǂ وانصرف بانتباهǁ بعيداǻ. اعǃǍ أǗ تسمǂ لنفسǁ بالتمادǍ ǼǍ هذا الǗتجاǃ أبداǻ. توǐف واتجǁ إلǍ الجǃة الأخرǍ – وتوجǁ بعيداǻ عن هذا الشعور. إذا سمǂت لشعور الإخفاǃ بالسيǓرا عليǁǗ ستخفǃ ǼǍǃǕ. يǂǂد أسلوǃ تǼǂيرǁ أسلوǃ ǂياتǁǗ وǗ يمǂنǁ الǂǃرǃ من ذلǁ. إذا سلمت ǼǍ داخلǁ بأنǁ مخفǃǗ وعاجǃ عن القياǃ بأǍ عمǃ مǂǃ.

ǼǂǼر بيوǃ ǗǃيǼǁ ǐǃ Ǘ يوǃ يسودǂ النجاǂ إǁر النجاǂǗ والسعادا إǁر السعادا. Ǘ شǁ أنǁ مررت بأيامǃ ǂǃǂǗǃǂ وسوف تمرǁ بالمǃيد منǂ. لǂن إذا ǂانت ذاǂرتǁ مليǃة بالذǂريات المرǁ والأǼǂار السيǃةǗ سيسيǓر ǂǃ ذلǁ علǍ روǂǁ ويقǓǍ علǍ الǐǂǴات الإيجابية التي تǂتاج إليǂ لجعǃ يومǁ سعيداǻ وناجǂاǻ.

لن نستǓيǃ أداء عملنا علǍ أǼǓǃ وجǁ ما ǁǍ نسيǓر علǍ مǃاجنا. وǗ يǂون المرء وهو تǂت رǂمة المǃاجǗ والǂالة النفسية. إذا لجأ الناǃ إلǍ أمǃجتǂǃ ǂǃ صباǂ ليروا إن ǂان بوسعǂǃ القياǃ بعملǂǃ علǍ أǂمǃ وجǃ أو بعمǃ ǂǃير مǂǃ خǗǃ اليوǃ إذاǻ عليǂǃ النǓر إلǍ ميǃان الǂالتǃ الذهنيةǗ ليروا إن ǂانت شجاعتǂǃ ǼǍ أوجǂǃ أو أنǂا متراجعةǗ ǼǍن هǗǃء جميعاǻ عبيدǗ Ǘ يمǂنǂǃ أن يǂونوا ناجǂين أو سعداء.

Ǚ يمǂن لأǛǠơ رجǚĨ ǂان أو امرأǛƋ أن يسمŽ تǂǃير ǚخرƈ أو أن يتسبƔ ǀي الإƵعاج والألǛŽ أو المعاناƋ لشخص ǚخر من ƹير أن يتسبƔ لنفسǊ بأذǀة مشابǊǛ لأن ǂý ǀǂرا شيƱانية تصدر عن الشخص ترتد عليǊ بالأذǀة. ǀمن ƹير الصơي بدنيǚ ونفسيǚ أن نơمý إơساƧ الشعور بالنقصǛ والإơساƧ بالƺيرا وبالơسد والأنانية والǂرƋ لǚخر. عندما نƴǛار إلǏ الǚخر نƴǛرا شاƋ وƹيرا أو ǂرǛǊ ǀتننا نơǛرƓ ǀيǊ الأǂǀار نفسǊǛ التي نơملǊǛ ǀي أذهاننا.

ما دمت تقوŽ بما تơƔ القياŽ بǊǛ ǀلن تفقد الƱǛاقة والơيوية أبدǚǛ إǛ ơين تƺدو الơياƋ مملةǛ ومعتمة ومتلبǚدا ǀي ذهنƋ. وơين يشعر ذهنƋ بالملý تƺدو تعبǚ من عدŽ القياŽ بأǐ شيء. يجƔ أǛ تستسلŽ للتعƔǛ اهرƔ منǊ إلǏ شيء ماǛ وانƺمƧ ǀيǊ بǂليǛتǊǛ ǀ اخرج من ذاتǚǛ ǂن شخصǚ ذا ǀيمةǛ ǀعلýǛ شيئǚ. ǀمن يقومون بعمý ذǐ معنǏ Ǜ يشعرون بالتعƔ أبدǚ. وǂلما نسيت نفسƋ وترǂتǊǛ تنƺمƧ ǀي عمý أǂبر منƋǛ تتوǀر لƋ الƱǛاقة أǂبر لأدائǊ.

يơصد بعƯ الأشخاص المتمتعين بقدرات ơقيقية نتائƝ هائلة بسبƔ وعيǊǛ اơيا إيơاءات ذاتيّة مơبƱة. ǀǂلما ơاولوا أداء عمý ما أتاơوا لعقولǊǛ الإسǊǛ ǀ Ɣي اơتماý الإخفاƼ وصوّروا لأنفسǊǛ عقابيلǊ المزينة ơتǏ ǀشلǊǛ روƭ مبادرتǊǛ.

ماري كاي آش مƌسسة شرǂة **مستحضرات تجميل ماري كاي آش** وتعƵ نجاơǊǛ إلǏ تƱوّر ǀقتǊǛ واعتدادها بنفسǊǛ وǀقتǊǛ بالمƝتين وخمسين ألف موƴف ǀي شرǂتǊǛ عبر العالŽ.

صوّر نفسƋ ناجơǚ دوما. وتخيý الشخص الجديد الذǐ ترƹƔ أن تǂونǊ. ơدّد –يوميǚ- وǀتǚ تنفرد ǀيǊ بنفسƋ من ƹير اƵعاجات. استرƭ واسترƤ ǂليǚ. أƹمƯ عينيƋ وơدّد أين توجد الǚنǛ وأين تريد

أن تكون في المستقبل. صوّر نفسك ناجحاً في منزلك الجديد وقادراً وواثقاً بنفسك. تصوّر التفاصيل واحتفظ بها في ذاكرتك. وعندما تعترض المشكلات في أثناء النزال استحضر تلك الصور إلى ذهنك وتأملها.

منذ بداية مواجهتنا تحدثت أنا وزوجي أهدافنا. وعلى الرغم من أن أطفالنا كانوا صغاراً فقد بدأنا نشارك في لعبة تحديد الأهداف التي نقوم بها مرة في العام. فعشية العام الجديد نراجع كل واحد العام المنصرم. كما نحتفل ونتأمل ونخطط. ويكتب كل منا على قصاصة ورق ثلاثة أهداف محددة قابلة للتحقيق أهداف روحية وذهنية ومادية. ثم نضع هذه القصاصات في مظاريف ونختمها. وعشية العام الجديد التالي نفتح المظاريف. ومن المذهل والممتع أن نرى فيما إذا حققت أهدافك.

نمتلك جميعاً تصورات عن أنفسنا وهذه ناجمة عن تجاربنا الماضية اللاواعية سواء أكانت ناجحة أم مخفقة. فعقولنا أشبه بحواسيب شديدة الحساسية. وما ندخله إلى حواسيبنا يقرر استجاباتنا المستقبلية حيالها. فعلى سبيل المثال إن حاسبي مبرمج سلبياً تجاه الأيام الماطرة. لكنني أستطيع الآن تغيير استجابتي تلك لأنني أمتلك بصيرة. وهكذا فقد تسير كل الأشياء على ما يرام. وبما أن تصوراتك وتفاعلاتك الإيجابية مع الحياة وقراراتك ستسيطر على شعورك الداخلي إلى الأبد وهكذا تسيطر على خرجك.

تدخل مكتبي من حين إلى آخر مؤلفة تجميل جديدة على استحياء وبعد ستة أشهر من التشجيع والمديح ستعود بحلة جديدة في هويتها وواثقة من نفسها لدرجة أنني أجد صعوبة في تصديق أنها المرأة نفسها. وقد جاء هذا التحول نتيجة اهتمام المديرة المحلية. فالمرأة ذات التصور السلبي لنفسها تبدو امرأة أخرى تماماً عندما تصبح إيجابية الموقف تجاه نفسها. أعيد وأكرر. إن المرأة التي تعرف أنها تبدو إيجابية ستحسن شعورها تجاه نفسها.

هذا هو العامý الذاسǐσا الذ ̆ يقرǋر نجاσ اا. 5ý‡ ‡سƔǓ صƷير اĺ ‡ان أǐ ǓĺĜبير ‡ يبدأ 5ي ذهنا ا. 5تصوǋر اا لذاتا ا يتجسد مادياĺ بقدر ما تعمý علǐ تلا ا الف‡را. 5اللقة تσ ‡ǒ مقدرتا ا علǐ الإنجاƨ. 5ي مƞنة البيƔǓ هنا ا صباƨات تجر ̆ ƞيƞ5 الأمور ‡ما السσر وبσ ƖوƖ اƲ σ ǐ تσƖ ƫ صفقتǐ بيƔǓ وأنت واƫ أن الالالة ǒ ƔǒƤ وسين أو أدنǐ Ǔ وتنجƨ معاملǓات البيƔ بسرعة. ومƔ σƖýوƱ اƞلƬ يرا تترتفƔ درجة ƫقتا ا بنفسا ا وبأنا ا ƤƤادر أن تبيƔ أ ̆ ƨبون. ومƔ نƞاية اليوǒ ت‡ون ǒƤ تجاوƨت معدǓƈت بيعا ا السابقة. وعندما تتوƤف لتσƖý ‡يف σد ‡ ذلا ا Ǔ ت‡تشف أنا ا σقفتǍ بƕيمانا ا بأنǍ سيتσƤƫ.

وعندما تشعر بالجودا لأنا ا تبدو جيدا ĺǓ5سيستجيƔ الناƩ لإيجابيتاƙا ا Ǔ وبينما يعتقد بعƮƞǍ أنا ا تشعر بالجودا لأن الناƩ يعاملونا ا علǐ نσو جيǋد Ǔ5أنا أعتقد أن شعورا ا الƔ ƱيƔ تجاƞا نفسا ا سيƨ ƫǒ σ ردا ƔǓ5 ýع إيجابية تجاها ا. تعتقد بعƮ النسوا أنǍ من المقبوý أن يƮ σǐǋن باƨدهارهن من أجý العائلة. ما Ǔ يƨ Ǔǚ ƱǍ ǂقσن هو أن اƨدهارهن يƨ ƫǒ العائلة ‡ƞƞǓ ويمنσǒ أƨ 5رادها ƨ5 ƫاƨǓ دهار أيƮ ĺ. 5ǓƸ تفوǋت 5رصة لƨǓدهار.

عندما أƞبý الناƩ Ǔ أتخيǋƞǍ يلبسون شعارا ĺ خفيا ĺ يقوý: «أشعرني بأهميتي». 5أستجيƔ لذلا ا الشعار Ǔ5 وهو بدورƞا يفعý العجاƔ. و5ي مƱƲ ǒƤ الأσواý تجد بعƮ الناƩ المستƷرƤين 5ي أنفسƞǍ إلǐ درجة يعجƨون معƞا أن يƙ σǓوا أن الƕخرين يريدون أن يشعروا بالأهمية أيƮ ĺ. وƤفت مرا ا 5ي σياتي 5ي ƱبورƱ وƔيƔǓ وعندما وصلت إلǐ مدير مبيعات الشر‡ة وصاσ5تǍ استقبلني باƨدراء ولƓ يدرا ا ‡ ƓǍ ذاني. مƔ ذلا ا Ǔ وبعد مƮي تلا ا السنوات Ǔ ما ƨلت أذ‡رها لأن تأƫيرها 5ƞي ‡ان ‡بيرا ĺ. لقد تعلمت درسا ĺ مƞǒا ĺ: ليƩ من المƞǍ جσƓ مشاعƤا ا Ǔ بý المƞǍ أن تجد الوƤت لتشعر الƕخرين بأهميتƞǍ!

‡يف Ɯشعر الƕخرين بأهميتƞǍþ أوǓƱ بالإصƷاƨ إليƞǍ. وهذا Ǔ ي‡ون 5ƩƱ بƕشعارهǏ باσتراما ا لأǓƏ‡ 5ارهƓǓ بý بأنا ا تتعلǍ منƞǍ أيƮ ĺ. 5عندما تبخƩ اعتداد امرƏ بنفسǓƜ 5ƕنا ا Ɯنقص مستواǍ. وعندما Ɯشعر الناƩ بأهميتƞǍǓ تƐ‡ ƾد لƞǍ إσساسƞǍ بقيمة أنفسƞǍ. ƜƤƞƱ.

أǓǻر للناƩ Ü مقدار تقديرƗ .ǽǻǼ أنا ǽǼ ألتƾ ƿǷ بƎنسان Ǚ Ǿ ǻƹǾ أن يمتدƟ. وإن ‡نت تشعر بالشيء نفسǼÜ ǻعليƗ أن تعبّر عن تقديرƗ. ƾنƟ إن ‡ان الأمر بخصوص الوصوǓ ǻي مواعيد العمǓ الدƿيقةÜ دƳ الشخص يعرف أنƗ تقدّر دƿة مواعيدƢ: مƛǕǓ «يا سيد ساميÜ إنǼ لأمر عǓيǼ أن تصǓ إلƯ العمǓ يوميƅ ǻي التوƿيت المناسƳ. إني معجƳ بدƿيقي المواعيد.» ƿǷ هذا لعامǓ وراƿƳ ‡ǽ يندر تأخرƢ ǻي الوصوǓ إلƯ العمǓÜ بعدƠ. امتدƟ أمرƅ ما لدƅ ‡Ǔ شخص علناƅ.

1 ـ **استخدم تقانات الاسترخاء لزرع التوكيدات:**

2 ـ **استخدم التكرار لتعزيز النجاح.**

اƗتشف أن عشر دƿƾƿ من الƗƾƯƗ تتيƟ ǼǼ ساعتي نوǽ بƠ Ǚ ألƞǽ ƚǽ اƗتشف أن العقǓ صيدلية متƟرƅ ‡Ü إنǼ مخƨن أدوية تƟمǼǼ معƗ أينما ذهبت.

تƟتاج إلƯ عƨيمة ƿƛǓ البƞء بعمǼƗ Ü لƗن عندما Ǚ يƗون ذƗ العمǓ شر‡ة بǓ مفƜǓومƅ جديدƅ ‡ليƅ ǻالأمر يƟتاج إلƯ شخص جاد ذƯ رƱياÜ جƛƛƛÜ وذƯ إيمان Ǚ يتƨعƨƳ ǻي المفƜومǽ الذƯ يريد تفعيلǼ.

تفاخر ذات مرƗ أنǼ مƗ ‡تواƳ أن يتفوƿ ǻ علƯ إنجاƨات ‡Ǔ الرجاǓ العǓǽÜ أمƛاǓ ألƗسندر ƕراهاǽ بيǓÜ توماƩ إديسونÜ نابليونÜ والإسƗندر العǓيǽ. ǻƾƿ عن أنǼ ƿرر أن يصبƟ أƟد أƕنƯ الرجاǓ ǻي بلدƢ وأƗƛرهǽ نفوذƅ.

مايكل جوردان. اعتقد جوردانÜ 5ي منتصف ǆǕǖالتيناǗǗ أنǗ يقدǅ لǂرا السلة أ5ǔǓ ý إمǂاناتǗ وبعد عاǅ ونصف من التوǬف عن لعƔ ǂرا السلةÜ ومشارǂتǗ المƠدودا 5ي البيسبوýÜ عاد وانǅǔǓ إلǍ 5ريقǗ Chicago Bulls. وǬýǓ 5ي ذلƃ:

تتƠوǍ الǂلمات المنƠوǬة علǍ Ǭوǃ. وعندما تقاýÜ تترƃ 5ي الذهن انƠباعاƋ يƠوý الأجý. وǕبد أنƃ تعرف مقدار انƠباعƃ وإǕǂǂǂǂǂǂ جرǔاء استماعƃ إلǍ مƠǂƠ راǔǓ عǃيمةÜ أو موعǃةÜ أǂǂǓǗ منǗ 5يما لو Ǭرأت الǂǕǅ ذاتǗ. 5ǂǖǗǔن نتذǂر الǂلمات المنƠوǬة أǂǂǓ من الǂلمات المƠبوعة. 5الǂلمات المنƠوǬة تƠǔǓر 5ي النفΣ انƠباعاƋ عميقاƋ.

ليǂن **تشارلز شواب** مثالنا 5ي ذلƃ. 5عندما ǂان شواƔ ولدا 5قيراÜƋ شرƳ يعامý نفسǗ معاملة نجاÜƟ إذ تمسƃ بفǂرا الǕزدهار المالية وبالتصميǅ القوǍ والعنيد علǍ أن يǂون ناجƠاƋ. وواƔǃ علǍ التنƠǃ ǅǆدف ناجƠÜ ولو سمƠ لنفسǗ بالǕنصياƳ للمƠǔǓاǂات الǂǂيرا التي واجǅǆǆÜ لما استƠاǕ البتة أن يƸدو أعǃǅ رجاý الصناعة 5ي العالǅ. لǂنǗ انتصر علǍ الأǂ5ار السلبية والمدمǂرا والمƠǔǓǂة وذلƃ بالتمسƃ بمǂǂýǓ النجاƟ.

إن إمǂانات تدريƔ التفǂير Ǖ ƠدودǅǆÜ وǭ5واǔدها أبديةÜ ومǃý ذلƃ 5إن Ǭلة Ǭليلة تƠǔǓý نفسǅǆ معاناƃ توجيǗ تفǂيرها 5ي الǕتجاهات التي تفيدهاÜ وبدǗǗ من ذلƃ يترǂون ǂý شيء للمصاد5ةÜ أو إلǍ ǃروف متعددا المǃاهر تƠيƠ بعمǅǆǅ الفǂر Ǎ وتخƠǔǓǗ بالقوǃ.

يعǬ الفǂر المƠرǔƃ الأوý لǔشياء التي ندرǅǆ بƠواسنا إنǗ القوǃ الأساسية 5ي ǂý تƠرǔǕƃÜ وǂý إنجازÜ وǂý مأǂرا. ولن تǂون هناƃ أية Ơرǂة بقاءÜ إذا لǅ يأخذ العقý دور الريادا ويقدǅÜ المشورا ويƠǔǓý الخƠƠ ويصدر الأوامر.

ǂان **ج. ƒ. موركان** أơد أǖرƒ ǉ أƒرياء العالǛ. وعندما سǜƑل لماذا يعمǚ باندƼاǋ وهو بالƸ الƒراءǛ أجابǛǉ «إن الماǚ هو سجǚ النقاƱ الذǐ أǊيƩ بواسƱتǛǛ نجاơي. Ǚ أريد النقود ơǓبǛ بǚ لأتابǛǛǛ عملي وأƧيد ƒروتيǛ إنني أƒبت لنفسي أني Ǚ Ƨلت ơǖنجǔ».

سيǂون الإخفاƽ ơتوما عليǛǛ ما ǛǛ تبرǋǛ ذهنǛǛ علǐ أنǛǛ ستنجơ. ƒǂƽ أن الأǂƼار ƿǉǛǛ وأن التأǂيد المستمر علǐ قǛơ ومدرتǛǛ علǐ النجاƟ سيقǚǛ الƲروف المعادية والصعبة إلǐ أخرǉ تصǚǛ لمصلơتǛǛ. ƼǛذا صممت بقǛǛǛ علǐ النجاƟǛ ستخلƽ ơولǛǛǛ مناƹǛ نجاƟ وستجرǐ الأمور Ƽي صاơǛǛ. بوسعǛǛ جعǚ نفسǛǛ مǖنƱيƩ نجاƟ.

Ƨد ƒقتǛǛ بنفسǛǛ بǂǚ Ʊريقة ممǂنةǛ وبوسعǛǛ Ƽعǚ ذǛǛ إلǐ ơǛơ ملơوƲ وذǛǛ بقوǛ الإيơاء الذاتي. وơاوǚ داƑǉǛ أن تدƼǚ نفسǛǛ Ƽي هذا الƱريƽǛ وعاملǛǛ بǛǛǛذا الƱريقة التي تومơي بالنجاƟ والƧدهار والتơسن والتقǛǛ. إن سمعة اǛƧدهارǛ بأنǛǛ تتقدǛǛ بقǛǛǛ وأنǛǛ شخص تơقƽ إنجاƧاتǛ أو رجǚ يعيƫ Ƽي خدمة مجتمعǛǛ تستơƽ ǂǚ جǛǛد وǂǚ عƱاء. إذا ơفƲت هذǛǛ الصǛǛǚǛ Ƽي عقلǛǛ تصقǚ شخصيتǛǛ وتعيد تشǂيǚ ơياتǛǛ.

الأشياء الجيدǉ هي لمن يستƱيǋ أخذها بقǛǛǛ الǛǛدفǛ وشدǉ التصميǛǛ. ليƩ هنǛǛ ƿوǉ ترسǚ الخير لأناƩ مفǛƳلينǛ وتعƱيǛǛ أنت أشياء ناƿصة. ƼالذǛن يمتلǂون القدرǉ علǐ مǚء عقولǛǛ بالأǂƼار الرƼيعة والمشجǛعةǛ بالفǂر المتفاƑǚǛ المبǛǛǛǛ هǛƧǛء يơلون واơدǉ من أǂبر الǛƧǛ الơياǛǛ.

إنّ ما تستطيع أن تكونه أو تفعله هو أعظم مصدر للثقة في حياتك. وقد يكون مجرد ما تفعله ضئيلاً بالمقارنة مع الإنجازات العملاقة التي تستطيع تحقيقها. فليس الأمر فيما تفعله بل فيما تتوق إلى فعله ما تشعر بقدرتك على فعله وهذا هو ما يحسب لك إذا أخفقت في التعبير عن ذلك.

لا يوجد مكان تستطيع بموجبه أن تحقق النجاح في أي شيء من دون أن تتوقعه أو تخطط له وتعطيه لنفسك. في البدء يجب أن يتوفر لديك الإيمان القوي بالنفس وإلا فلن تنجح في شيء. فلا مكان للمصادفة في عالم النجاح فكل شيء التنظيم والترتيب. ولابد لكل حدث من سبب وليس مجرد سبب بل سبب مقنع. لا يستطيع الجدول أن يعلو أكثر من منبعه. كذلك النجاح العظيم يجب أن ينبع من مصدر أعظم وثقة في النفس ونتيجة لمسعى حثيث لتحقيقه. ولا يكمن مقدار الإمكانية أو العبقرية أو روعة الثقافة لأن الإنجاز لن يرتقي أبداً فوق مستوى الثقة. سينجح من يعتقد بقدرته على النجاح وسيخفق من يعتقد أنه لا يستطيعه. فكم يكونون عديمي الرحمة لا جدال فيه.

لا يكمن رأي الناس في إمكاناتك فتسمح لنفسك في التريث بأنك قادر على الفعل أو أن تصبح ما تريد. عليك أن تثق بنفسك بواسطة الإيحاء الذاتي. حدث نفسك جدياً كي توقظ الناحية النائمة في لا وعيك. حدث ذلك الأفكار بصوت مسموع.

عليك بالتحلي بالعقلية العملية لما تحتاج إليه من الصفات التي ترغب في امتلاكها. اشحن عقلك باتجاه هدفك تماماً بثبات ومثابرة لأن هذه هي الحالة العقلية التي تخلق السحر. فالعقل السلبي الذي يشك ويتردد لا يخلق شيئاً.

يخفق كثير من الناس في تحقيق غاياتهم لأنهم لا يستعدون للقيام بما يجب عليهم من أجل ذلك. تذكر أن رغبتك في أداء عمل معين هي عملية زرع بذرة لنموك. وإذا توقفت هناك فستحصد بقدر ما حصد ذلك المزارع الذي وضع بذوراً في تربة لم يستصلحها ولم يسمدها أو يدفن

البذور عميقاً. يجب أن تتأكد ما يتوق إلى المال بنية صادقة لبذل ýǓǙ ýǓǙ جهدǆ ǃ والطǾ لتجعل ý

رغبة ƠƘ حقيقة ملموسة. إن الإكتفاء بامتلاك الرغبة لفعل ذلك - بصرف النظر عن ƥوا ومثابرا

ƠƘƢ عليǴ - لن يساعدك ƒي ƠقيقǴ.

إن موهبتك تدعوك لاختر مهنة تستفيد ƒيǴ من المواهب التي منƠƘ إياها الله تعالى Ǘ تجد نفسك

Ǘ تقوم بالعمل الذي خلقت له. واختر إن أمكن مهنة تمزج ƒيǴ بين التربة وبين ميولك Ǘ ولن تكون

عندئذ مالك لموهبتك الفكرية ƠƘ Ǘ بل ستستخدم مهارتك ومعرفتك التي تشكل رأسمالك الحقيقي.

اجعل ǈانون ýǓǙ أن تبذل ýǓǙ جهود ƒي أي عمل تتناوله بين يديك. لكن التفوق عالمتك

الفارقة التي تميز ما تنجزه. وهذه هي كماية مولاف. ƒالعمل الجيد هو العائد الأمثل لنقودك

وهو رأسمال ýǓǙ من النقود السائلة إنه يثير الفعالية أكثر من الأصدقاء.

إن صيت ƠموƠ إلى بلوغ مكانة ƒي العالم وتبنيك هدف عظيم ƒي الحياة يستحق كل شيء.

وعندما يظهر أصدقاؤك جيدا Ǘ يستطيعون أنباك عن عمل للمضي قدما أو أن يسرقوا منك وقتك

أو يبددوها ƒي أشياء سخيفة Ǘ سيعجبون بك وعندئذ يقلدونك وتدوم قدرا على ƠماƠة نفسك من

إزعاجات كثيرة كانت تعوق تطورك.

وإذا درسنا حياة معظم الناس الناجحين Ǘ نجد أنهم ليسوا عباقرة Ǘ إنما يتمتعون بعادات المثابرة

والإصرار على المضي ƒي الأعمال إلى نهاياتها. والواثقون من نجاح سيرتهم العملية هم أصحاب

الƠظ السليم والƠظ الصحيح Ǘ مجتهدون ƒي عملهم متسلحون بعادات جيدة Ǘ من يتعجلون ƒي إنجاز

عملهم والذين ينجزونه على أكمل وجه.

يستƠيƔ الناƩ أن يǂونوا ناجƠين ليƩ بالعمƔ الجاƢ ǆقƱ بƔ بالعمƔ الذǂي أيƮƋ. وهناƅ ناجƠون عƆǠƆ أمƉƔ مارƅ هاƔƧ ƁƧجيƢǆ ماǂǂانƁ هارǆي ماǂƔيƁ ماƔǂƔ جوردانƁ وبيتر دروǂرƁ يعƧون نجاƠǈǆ إلƑ العمƔ الدƊوƔ.

رجƔ يمتƅƗ التصميƢǆ علƑ إنجاƋ شرǂتƧǆƁ وهي ǆي الدرƅ الأسƻƔ. إنǈ مقاوƔ ƠƔقيقيƁ رجƔ يبصر العمƔ الناجƠ ويمتƅƗ الإرادƋ والقدرƋ علƑ الƉتƧƢǆƖ لترǂيƧ جǆودǇƋ لإنجاƧ النجاƠ رƔƢǆ ǂƔ الصعاƔ.

أدرƅ ǂƛير من الرياƮيين أهمية التواƧن بين نجاƠ العمƔ والإنجاƧات الرياƮية. ويخبرنا ماƔǂيƔ جوردانƁ وهو أƠد أعƆǠƆ الرياƮيين ǆي ƧمانيناƁ عن العمƔ الأخƇƁي الذƓ استخدمǈ ǆي لعبة ǂƋرƋ السلة وǂيف ǂان مفتاƠ النجاƠ إلƑ أƓ مسعƑ.

ماƊف ǂتاƔ "ǂيف تسبƠ مƔ القرƫ من دون أن تƊǂƔ" الذƓ أǇǆƢǆ ǂƛيرƐ من الناƩ ǂسر القيود التي ǂبǈƔǇƢǆƁ ودǆعǇƢǆ إلƑ الƉƱƇƁƘ ƠƔو النجاƠ. ولنستمƔ إلƑ ما يقوƔ عن العمƔ الشاƘ:

عندما تزǂƧ علƑ عمƅƗ باƉنتباǇƋ إلƑ تفصيƇǈǈƁ تƮمن أن الجǇد الذƓ تقدمǈ سيǂون أƮǆƔ جǇد. يفǂر معƆǠ الشبان ǆي ǂمية العمƔ أǂƛر من نوعيتǈ.

إذا ǂانت ƱبيعتƅƗ تتƱوƓ علƑ الداǆƔ إلƑ بذƔ الأƮǆƔ وعدǈǆ القبوƔ بأƔǇ منǈ وإذا ǂنت تصرƅ علƑ التمسƅ بمعاييرƅ ǆي ǂƔ شيء تفعلǈ ستƠقƘ التميƧ ǆي مجاƅƗ شرƱ أن تتƠلƑ بالمƉابرƋ والتصميƢǆ علƑ التمسƅ بǇǆƁƅƗ.

ǁǂǋǀƵƺت أرǀƵاية خشبية شبǂية الƱراƨ ƼǏ مصنǇ للذهǄ ƼǏ ǊيƼƸدلفياǄ ويتǅ رǇƼ هذا الأرǀƵاية عند ǂنƩ المصنǇǄ وبذلƪ يجرǐ الƮفاƱ عǄǐ عبار الذهǄ الذǐ تبلƶ قيمتǆ مǊئيين الدوǊرات.

بوسǇ الشخص العادǐ أن يتمǂن من علǅǋ ǂامǇǅ وذلƪ باƱǆǆǋتƬǆعلا يوميǆƢ ساعة يسرǆǋ من سعيǆ العبǆثي وتوǄƲǆǉ عǄǐ نƯو مفيد. إن ساعة واƮدا عǄǐ مدă عشر سنوات تجعǇǅ من جاهǇǅ شخصاǆ مǊثقفاǆ. ويمǂن لƱǇƱ أن يقرأ عشرين صفƮة يوميǆƢ ƼǏ ساعة واƮداǄ أǐ ƺمانية عشر مجلدǆاǆ ƼǏ العاǅǋ. ساعة واƮدا يوميǆƢ قد تǂون الƱخ الفاصǇ بين الوجود الفارƷ وبين عيǆƫ مفيد وسعيد. وساعة واƮدا يوميǆƢ قد تصنǇ من جاهǇǅ شخصاǆ مشǆǋورا ومن شخص عديǅǋ الفاƠدا عنصرا مفيدا لمجتمعǆǋ. تخيǇ إذن الإمǂانات الممǂنة من ساعتين إلǐ أربǇ وƮتǐ ست ساعات يوميǆǄ يǆǋدرها رجاǇ ونساء سعياǆ وراء رƷبة قلقة ƼǏ اللǆǋو والǊنƮراف.

Ǌ يƮقƪ معǅǋ الناƩ التƮليƨ مصادƼة إنما بالمǊابرا والعمǇ المƵاني ورƷǅ أن بعƵǆǋǅ يجنون ƺرواǄ إǊ أن داƼعǆǋǅ الأساسي ليƩ ǅƯ المال وƮدǆǋ لأنǆǋ Ǌ يمǂن أن يƮقƨ جǆǋود الفنان عǄǐ العمǇ وإنǂار الذات ƼǏ سيرتǆǋ الفنية. وما دامت مƱاردا المتعة هي المǂاƼƂة الفƵلǐ وأن الƺروا التي تليǆǋ هي مجرد ƮدƢ عرƵي. لذا Ƽقد ƼƵǇ عدد من العقوǇ الفنية الǊنقياد لمسار عبقريتǆǋǅǄ ويرجعون ƱوعاǆƢ إلǐ الفقر والعمǇ المƵني.

وإذا رƷبت أن تصير شخصاǆ ǂاملǄǆ يمǂنƪ ذلƪ باǂتسابƪ عادا تƮسين الذات يوميǆǄ وعادا الƱمو وتƱوير العقǇ وإƷناǋǆ والتوسيǇ المستمر للƮياا ƼǏ ǂǇ اǊتجاهات. ƼفǏ مسألة القراءا مǊǆǋ ǂƼر داƠماǆ ماذا يعني أن تختار أƼƵǇ مواد القراءا التي تبƷǏ الǊستفادا منǆǋا بدǊǆ من قراءا ما يقǇ بين يديƪ. Ƽالقراءا الجيدا تمنƮ ƯياتƪǐƮ نƨعة التساميǄ والتأǆǆقǅǋ السريǇ مǇ الأدǄ الرƼيǇ يترƪ ƱƲǆǆارا الإيجابية ƼيƪǄ. إنǆǋ يمدƪ بمرونة واتساǅ عقليين وبمسƮة ذǂاء وتفǂير نقيين.

يƅمن سرƹ النجاƵ ƿي ƅýơ ǀيا جريƱة نبيلة ƿي «أن تنƺƴ ƙ من ƅبوتƋ وتنتƧƳ النصر من الƺƽيمة»

ƺƽƧ ƙƛƺر يتذƳ ف البشر مختلف أنواƳ العقبات والƱروف الƵبةƏ ƵƢơين بالتسويƨات التي يتذرƳ بƺƽ

بعƯƋنا Ƨاعمين أنƺƽǀ Ɩ يجدون ƿرصة.

إذا رƷبت ƿي تلبية النداء الذƐ يجرƐ ƿي عروƼƋƏ النداء الذƐ Ɩ تمتƋƋ القوا علƐ تلبيتƋƾ لأنƋƋ مقيƾد بƱروف Ɩ تسيرƵ عليƺƽ بسبƩ عمýƳ تƅرƺƾƹ وإن عجƧت عن الإƿƬصاƵ عن المƅنون الأوƼƉ والأƿƯƴýƳ ƿي نفسƋƋ تƌƳتƢتاج إلƐ إرادا ھاƱƿلة وإلƐ أساƑ وƐƏƼ ƅي تƢوƧ النجاƵ.

ھناƋ مارد ھاجƩ ƿي ƅýƹ مناƹ وƹ Ɩ تƢتاج إلƐ ƙƾ إلƐ إيقاƱƾƏƾ أن يƢد ƈ شيء ما يوƼƱƾƋ لناƏ يƢرƋƋ أعماƏ وجودناƏ ويƺƽƾƴƹ الƬƵƼة الناƱƿمة داخلنا.

إن الروƵ التي تنجƧ عمƋƋ ھي مقياƑ سماتƋ. ƿƋƌƳا ƅنت تذھƩ إلƐ عمƋƋ متذمراƈ ƅأنƋƋ عبد تقودƺƽ السياƏƬ إذا تذمرت منƾ ولƺƾ يتمƅن ƢماسƋ وƢبƋ من أن يرتقيا بƾ إلƐ المستوƼƉ العادƐ وجعلƾ سارƈƹ بدƙƾ من أن يƅون مƯƋجرƏƈ لن تصنƩ لنفسƋ مƅانƈ عƱيمƈ ƿي ھذا العالƺƾ.

إن الموƼƿ الذƐ تقدƾƾ بƾ عمƋƋ يƽƢر إلƐ ƢƳد ƅبير ƿي نوعية الإنجاƧ وتأƛيرƺ ƿي شخصيتƋƋ وإن ƿعƋƋ جƧƧ من شخصيتƋ. وھو تعبير عن ھدƿƋ ƿي الƢياƋ. وƢياتƋ العملية ھي الصورا المرƱƿية عن ƵƢموƋ وƍƍƾƾƾ.

يƅمن ƿي نفسƋ شيء أسمƐ من مجرد العيƫ لتفƅر ƿي إرƯƱƍƏ إنƾ بالƢسƋ الƢƴƏ باعƛƋ الداخلي لبذƿƯƴýƳ ƙ جƺƽد لتƹوƵ ƿýƳر أو ما لديƋ لأن تفعƳ الشيء الصƢيƏƢ أن تقƽد إمƅاناتƋ الإنسانية.

من المؤسف أن ترة ă بشرآ ينئلقون ڤي الڪيا Ǝ بمو Ɵ ليڪجڪوا لأنفسǈǉ هئا ǻ ǻ ڤي المجتمع
ومع ذلك يلقمرون إمڪانية أداء عمل ǕǄǊǕ بالتڪمية بصڪǉǅ التي يعتمدون عليǉǈ لتحقيق
أهداǉǅ.

تولد الڪيوية من القواǓ والصحة السليمة Ǔ تحيد ثقتنا ڤي أنفسنا ڪسع ل ǻ ثقة الاخرين بنا أيضآ
وتڪسبنا المصداقية ڪ Ǉǌ ǻ عن المستثمرين الذين يسعدهǄ مشارڪة رجال الأعمال برأسمالǉǅ عل ǉ أن
تڪون مقدرتǉǅ وسمعتǉǅ جيدتين وإǓ سيڪرون ڪالب إل ǉ ر ڪ الطلبات التشارك التي يتقدǄ بǉǈ ذوو
الصحة السقيمة أو الضعف البدني. وقد تڪون ثقتǉǅ ڤي الأشخاص عالية جدآǓ ǉǅ لڪ يخشون أن يخفق
هؤǓ في أن ينجحوا مشروعǉǅ.

إذا أردت أن تنجح أعمالǓ عظيمة ڪأنت بحاجة إل ǉ عقل نشيط وسريع الاستجابة. عندما تڪون
القدرات متقلة وحادǓ وتدار جيدآ من بنية قوية Ǔ وعندما توجد حيوية ڪافية ستقوǄ بتخطيط أڪبر Ǔ
بتفڪير أنق Ǔ ويعمل أڪثر ڪاعلية خلال أو أربع ساعات يوميآǓ أڪثر مما يقوǄ به بشر يعتمدون
عل ǉ إرادة صلبة لڪنǉǅ يحتاجون إل ǉ الضعف وهنا ڪثير من الناس قد عملوا عل ǉ سمعتǉǅ وڪقدوا
قدرتǉǅ عل ǉ الإنتاج بسبب إجبار عقولǉǅ عل ǉ العمل وقت طويل ڪ Ǉǌ ڪل يوǄ.

يبدو أن ڪثيرآ من الناس يعتقدون أن الصحة شيء ثابت ڪالنوع من القسمة أو القدر أو أنǉǈ
قضية وراثة وبنية جسدية Ǔ يمڪن تعديلǉǈ Ǔ لڪن لماذا Ǔ نفڪر بالطريقة نفسǉǈ تجاه سعادتنا ومعاناتنا؟

تتجدد أجسادنا بتجدد أڪڪارنا. يمڪننا تغيير أجسادنا وعاداتنا بتغيير أڪڪارنا ڪالعقل هو الحامي
الطبيعي للجسد Ǔ وبناءً عليه ڪǈǉ العقل جيد الشحان المثقف والمنظم يؤثر بفعالية ڪي الجسد ويعمل
عل ǉ إعادة انسجامه معه من جهة أخرى Ǔ ڪǈǉ العقل الجاهل والضعيف والمتردد والمتشڪك أو الحاقد
الرؤية Ǔ يعدو أن يجعل الجسد يتعاطف معه. وڪل تفڪير سلبي أو مموǧ ولڪ و الخير والحقد وڪل توقع

للقاɣ نɑو ɑياɫɫ أ5ɯɣ وأسمآ بɣ ɣ‡ هدف جليɣ ومسعآ ƺيرآ Ü يɗɤر 5ي الجسد بفعاليةÜ ويجعلǈ أƿوǎ وأ‡ɤر اتساƿǐ وجماǓ.

يقاǋص ‡ɤير من الناΣ بت‡رار ɫɫوذ المستن5ةƨ ƱǋƿǐاǋɑالƱ أو ƲالمرǇ علآ ƲبونƲيواƿدراƿǊǋǅ الإيɑاءات السلبية علآ أنفسǊǅÜ ‡أن يقولوا لأنفسǊǅ: «أوǈÜ أشعر أني لست بخير اليوǅÜ أشعر أني باƑΣɣ أني Ʋɯعيفɣ إني علآ ɑ5اةƲ المرɣ ƷذاƑي Ǔ يناسبنيɣ ǅǈ أنǅǈ جيدǐ الليلة الماɯيةɣ أعرف أني لن أ‡ون اليوǅ ‡ما ينبƸي» وإذا ɦابرت علآ أن تردد لنفسǈ «أنا Ʋɯعيف باƑΣÜ ومريƲ إني 5ي انɑدار مستمر» 5‡يف ستصبɑ ƿويǐ وجيدǐþ «و5ق5ǐ لǓ‡مǈ هذا مɑاɣ عليǈ».

لن تعيƫ شعور الستين وتɑمɣ هيƑǈǊ علآ وجǊǈ بقدر ƿناعتǈ بأنǈ ستيني. هذا لأن أ5‡ارǈ تجسǋǐ ذاتǊǐ علآ وجǊǈ و5ي مƿرǊǈ ‡ǈǋ. 35ذا تمس‡ت باعتقاد أنǈ هرǅÜ 5ستستجيɣ سماتǈ ǈǋ. 5الجسد لوɑة إعǓنات العقɣ. ل‡ن إذا 5‡رت بأنǈ متقد الشباɣÜ والɑيوية والقوا والنشاƱ لأن ‡ɣ خلية 5ي جسدǈ تتجدد باستمرارÜ 5لن يعرف الɯعف ƱريقǐÜ إليǈ.

يجɣ أن ت‡ون ƨيادا الɑ‡مة والقوا هي الأمارا الأولآ والأهǅǓستمرارنا الƱويɣ علآ وجǈ الأرƲ. 5من يتوƿف عن النموÜ Ǔ يسعǈ أن يبقآ شاباǐÜ وǓ يستƱيɣ أن يستمر 5ي النمو من 5قد اهتمامǈ بالعاǅǈ. 5نɑن مɗسسون علآ أن نستمد ال‡ɤير من ƿوتنا من الǓخرين. وǓ يسعنا عƨɣ أنفسنا من دون أن تتقاص م‡انة العقɣ. 5العقɣ الذɣ Ǔ يوا‡ɣ التƱور مɣ المɑ5اƲةƲ علآ الأصالة والقيǅ والترا ǂ سرعان ما يبلƸ ɑدود النمو.

الناΣ النا5عون هǅ الذين ينجƨون عملǊǅ بعƲمة وينمون بقوا ويɑتفƲون بمƿرǊǅ الشاɣ.

وإذا أردت أن تعمر Ʊويǅǣ Üأ5ơ Ɣ عملاا واستمر 5ي إنجاǳǽ. Ǚ تتخǇý عنǃǂ 5ي الخمسين لأنǄا تعتقد أن ǫدراتǄا ǫد خبت أو أنǄا بơاجة إلǇ استراơة. خذ إجاǃا عندما تơتاجÜ لǂن Ǚ تتخǇý عن العمý 5في العمý ơياا وشبابƔ.

5ǂراا يقوداا. 5ǃن ǂان 5ǂرا شابƠÜ ơياا شبابƔ ǂان الفǂر هرما. أما إن ǂان الفǂرا هرما ستعيş ơياا هرمƠ خالدÜ 5ǂرƠ مفيدƠ ومتفاǘǣÜ 5يجƔ أن يستجيƔ ǃǂ الجسد. يبدأ الǈǄرǅ 5ي العقý وليƩ هرǅ الجسǅ إلǙ ơصادÜ ǫلǘ5ǂار الǈǄرمة التي ƺرسǈاǄت 5ي العقý. إننا نرƴ الƕخرين من ơولنا ممن يماǈǄلون عمرنا ǫد بدƗوا يذوون وǇǈǄرون عǈǘمات العجƨÜ 5ينتخلǇý أنǃǂ ơان الوǫت ǂي نǈǄر نơن العǈǘمات نفسǈǄا. و5ي النǈǄاية نǈǄرها لأننا نعتقد أنǈǄا مơتومة 5ǄƱ بسبƔ موǫفنا العقلي الǈǄرǅÜ وبسبƔ عاداتنا ومعتقداتنا.

إذا أردت أن تơيا شابƠ بينما أنت ơǄاعن 5ي السن ǫǄبƵ شعار الساعة الشمسية: أنا Ǚ أسجǇý إǙǄ الساعات الشمسǈǄة Ǚ تơسƔ ساعات الǈǈǄلمة أو الǈǈǄý. انƩ أياǅ الǂرƔ. تذǂر الأياǅ الƺǈǄة بالتجارƔƳ ودƳ الأياǅ الأخرƴ تسقǄƱ 5ي النسيان.

ơن أبناء العادا. نميý إلǇ تصر5ات معǈǄنة بǂƱراƦǂ مơددا. ǫد تǂون العادا «إدمانƠ أو ƺǂرƠ5 أو أسلوبƠ أو Ʊبيعة». Ǚ شǂا أن بعƍ العادات مفيدا لأنǈǄا تơǄƪ Ʃ لتقليد أو روتينÜ وبذلǂا ترسي مقاييƩ وǋعالية ومعنǇ للơياا لǂن بعƍǈǄا لǘǈسف ǫد يǈǄرتǄƾ عليǂا 5ي جسد وعقý نمƱيين متơجرين وتمنƔ انفتاơǂا علǇ التƺيير.

تصبƠ الشخصية بارǃا خǘǈǫة وإيجابية بواسƱة التǂرار الدائǅ لǈǘعا5ý الإيجابية وعبر الفǂر الخǘǈƦ تơ Ǉتƺدو عمليات ǂǈǈǄǳǽ عمليات اعتيادية المنشأ. يمǂنǄا أن تبني شخصية ǫوǈǄية أو ƍعيفةÜ و5قƠ لعادا التفǂير.

ǂتƔ ويليامƦ جيمƩ البروƼيسور Ƽي جامعة هارƼاردƙ عاƫƦ النفƩ والفيلسوف العƼƓيƙƓ عن العادات:

Ƽعندما نفǂر Ƽي تبني عادا جديداƙ أو الإƼƽƑ عن عادا ƽديمةƙ يجƔ أن نتوقف Ƽي المƠƢات التالية:

1 - **جƑز نفسƽ بƽوƼƫ مبادرة ممكنة:**

2 - **لا تسمƞ أبداƹ بقبول الاستƊناƅ حتƓ تتجǀر العƖادة الجديدة بƈمان Ƹي حياتƽ.**

العادات هي الخيوƱ التي تنسƲ منƌا الشخصية. ويجƔ أƅ تنسƑ البتة أن العادات السƔيƑة تصبƠ ƅƸƠ ƠقيقيينƓ. وǂلنا نعرف مقدار صعوبة ǂسر العادا الأǂƦر بساƠة والتي ƺدت جƨƊ من روتيننا اليومي وجƨƊ من Ơياتنا.

إن الأمر الأشد شراسة هو أن ƔƓƿ أنفسنا وراء تخوƦƿƠƦ النفƩ بسبƔ عجƨنا وƓعفنا ونƨعاتنا الفاسدا.

وعندما يجرƑ صوƷ عادا الƠموƟ والتƔƢƿ وا الأعƑƙ وارتقاء الأرƼƔ ƩƸن الصفات المرƼوƓة والعادات الفاسدا تذوƑ وتموت بسبƔ ƽلة التƸذية. وأƼƓƳ ƠريقةƓ للقƓاء عليƌا بسرعة هي أن نقƠƔ الƸذاء عنƌا.

وƓƔ بينجامين ƼرانǂلينƏ برنامجاƏ لǂماƳ شخصيتƌ. ǂانت خƠوتƌ الأولƑ هي تƠديد مواƓيعƌ بوƓƟ وتخصيص. وƽد وصف الأمر علƑ النƠو التالي:

ơدد 5رانǚلين ǻǕ ǂ عشرا ƴ5يلة شعر أن علǟ ǚƳ امرء التơلي ǀǻ:

والنساء الذين تƺلبوا علǟ عادات ǚادت تدمǿر ơياتǼǿ. إن ǫوا الإرادا داخلǼا أǫوǶƟ من الموجودا 5ي العادا أو السلوǭ السيءǊ بصرف النǜر عن عمǪ تجذرها 5ي ơياتǼا.

تǚمن مشǚلة معǜǶ الذين يơاولون ǚسر العادات السيǞة أو خلǪ عادات جيǼدا جديدا 5ي أنǨسǶǿ Ǖ يستخدمون ǫوتǶǿ. Ǖ يدرǚون ǫوتǶǿ الǚامنة Ǖ يستدعون بǀلǭ ǚاف الǬلمة الǚامنة داخلǶǿǊ Ǖ يستơرون ذواتǶǿ الأرƴ5Ǌ التي منơǶǿ إياها اŸ عƶ ǍǱơ وتǼ إنǶǿ Ǖ يستخدمون نصف ǫوا إرادتǶǿǊ وجƴ ليمتǚنوا من رƴ5 أنفسǶǿ وتǚيǨǼ 5تجد ǫراراتǶǿ ƴعيفة وهشة. Ǖ يƴعون 5يǼǿ ما يǚفي من الƶơǶǿ والơيوية.

ǫلǿة ǫليلة تدرǭ القوǿا الخǨǶǫ 5ي الإيơاء الذاتي وتوǚيد الذاتǊ أو التعƶيƶ الفعاƴ للقوا: «أنا أستǜيƴǊ أنا أرƴƹ» ƹير أن من يƴعونǼǿ علǟ نơو مǚǶǦ موƴƴ التنفيذ Ǖ يشǚون أبدǄا 5ي 5عاليتǼǿ. وǚƴ عادا مǿما ǫسا عودها تذعن وتخƴ ǀǼ.

تجد عǚǶج العادات التي تسعǟ للتƺلƸ عليǼǿ 5ي داخلǭ. سواء أǚانت العادا شريرا أǶǿ مقاءơǊ بمقدورǭ التخلص منǼǿƴ وتơويƴ ƴعفǭ إلǟ ǫوǿا تقǼǿر أعداء نجاơǭ وسعادتǭ باǕستعانة بقدراتǭ وبالقوا السامية الǚامنة داخلǭ.

تơن ميالون إلǟ التƺاƴي عن الأساƩ الخفي للعادا. 5ǚƴ ǫرار للعمƴ يجعلنا أǚǻر ميǿǶ لإنجاƶ ذلǭ العمƴ واǕǚتشاف أننا نملǭ ǫƶعة ǫرار أبدǄ Ǖ تƶداد سǼǿولتǼǿ 5ي تناسƹ دǫيǪ مƴ التǚرار. وأخيرǄا يصبơ العمƴ الأصلي ƱوعيǄا من ƴمن استجابة Ʊبيعية.

ƠƄƈ النفΣ التاǆ يعني السيƠرا علǠ النفΣ ‡ما ǖǻƴ المعجمي الشǶير «روبرت ƈينƨ وور ǃ»
عندما ǖما ǕǺمنƨ ǊيفǊأليƊ يǖ ǆأنفƊ ƚ ǅمعجƊ اتƠوƠمخ يمبر ǶƴƈƸ اتسور نم اسور يǖ ǊƨجتوƨمتǷا عندما
‡ان منǊ إǕ أن ǶƴƈƯ ǶدوƊ إلǠ اولتƠǊ وباشر عملǊ من جديد.

إذا ما‡ت بعƈ العادات السلƤƒية التي تعوƚ تقدمǁ وتستنƨف ƥياتǁ. ستتعاƠǅ وتǷǁ إذا تخلصت منǶا بأن تقوǻ لنفسǁ تƯ‡راراǃ

إذا ‡انت خƠيƤتǁ ƥ‡تمǁ ǖقǻ لنفسǁ:

ǻǷ لنفسǁ

ƚ‡ شǹ‡سبير: «اƹƲ أن الفƈيلة التي ترƚ Ǖ‡ƴƚ اǹƹ‡ƐƈƢ «ǶǺ إن الفƈيلة إن ƚ‡ Ǚ‡تتƥǻƴ و‡ƚ إميرسون: «اƹƲ أن الفƈيلة التي ترƚ
بامتǕǶ‡ƌ هي ماǁ يميناǁ استوǕ ǼƬعليǶا ادخǻ الدور وعǫ الشخصيةǕ ǖالمماǻ العƠيǅ هو الذǠ
يتشرƚ الشخصية التي يمǶǸƺ».

من الصعƚ ‡سر العادات السلƤƒة ǕǊنǊ‡ ليΣ مستƥيǕĪ. وإليǅ‡ هنا عشرا تƍǷراƥات ستساعدǅ‡ علǠ
تƥرير أنفسǅ‡ من نماذج سلواǁ تمنعǅ‡ من بلوƺ نموذج المرأǃ أو الرجǻ الذǠ ترƸبون :

باستƠǕƳ وممارسة هذǶ الخƠوات العشرǕ تخلƚ عملية تƥǺ ماǸǠ لتƸيير سلواǁ مƚ‡تسƚ. إن ǅƺ ǁإ
باǕستعانة بǶذا المرشد إلǠ تƸيير العاداǕ ستخلƭص نفسǁ من تلǁ الأوجǊ السلبية التي تعوǷǁ ǖي
ƥياتǁ.

النجاح Ɵ يم‡ن أن يستنسǼ وƅ أن يƌقلد بƛتقان. إنƌ Ŷǽȇ أصيلة ȇ إبداƳ شخصي. ƅ تعتقد أنƊ لن تلقǺ ǳاتƊ مصƴية لأن ƢǰتƊ أو ǂǧرتƊ ǚǿيǴة العƦǫدƅ أو لأنƊ ما تƳǴǧ شاƥƢ عديǶ الخبرا. ǧالبشر الذين يتمتعون بشخصية ƅ يخاǧون من إبراǃ ǀǧاǶǿƢǬǧرƅ ويجرƚون علǺ التف‡ير بأǧارǶǿ ويƤƴƬǴون ǶȀǫƢȈǴƬǷ ǀǧاǶǿƢǬǧرƅ ذواǶēƢ ‡ما هيƅ وƅ يتقمصون شخصية أخرƋ أوǳ سرعان ما يتميǄون.

شخصياتنا هي ذاǳ ال‡ƥǞ الذǽ ǧي وسعنا تسميتƌ خاصتنا. وهذا ƅ يشمƤ أجسادنا وƢƬǫاتنا الجسدية ǧحسƤ إنما يشمƤ أيǔا ثيابنا وبيوتنا وأǃواجنا وأوƅدنا وأسǧƅنا وأصدƢǫءنا وسمعتنا وأعمالنا ومم‡ياتنا. هذاǽ الأشياء تمدنا بالعواǗف ذاēا. ǧحين هي تتألق واǃدهرت نشعر بالƅنتصار وإن خفتت وماتت نشعر بالخذƅن.

ينƦر بعƯ الناƩ داƢ ƆǸƟإلǺ الجانƤ المعتƇ من المسألة وما من شخص بƌ ǧ عن المتاƤ إلƢ وجدها أ‡ƌر من أن تƬصǺ. ذاǳ أن المرء ǧي وسعƌ خلƼ مش‡لة من ƅ شيء ما داǶ اختار ذاǳ النƢǼ.

‡لنا نƤ الناƩ المتفاƢǴǳين المرƢǷين المتألقين والمقبلين علǺ الحياة وƅ أحد يƤ المتذمرين متصيدǽ الأخƢǘء والمفترين. لأن العالǶ يƤ الرجاƤ الذين يأملون من ƢȈǳاتǶ والعمر ومن مستقبلǶ الخير الذين يعتقدون ǧي الناƩ خيرا ƅ شرا. بيد أن المتبƢǷلين الناميين أصحاǃ الألسنة العوانية الذين ينفثون سمومǶ يشعرون بƬǬ ǺǴǟنيǶ ‡ǶŶ بعد ذاǳ يتعذبون داƢ ƆǸƟوأبدا بسبƤ الشريرة ƶǴǷ يتساءلون عن سر تمتƤ الآخرين بƢǼياتǶ ǧي ƢǷين يشقون بها.

ƅ ينجح السلبيون شيƢǨ البتة إذ ƅ يƢǳ ǧي السلبية وƅ شيء سوǎ التدهور والخراƤ والموت. لذاǳ نرǎ السلبيين أعداء ألƢǌء الƬǬالبي النجاح. إنƎ يتذمرون داƢǸ من الأوقات العصيبة والعمƤ

السيƞ ومن اعتƀƃ الصƫة والفقر ويجذبون إليƷم ‡ƃ التأثيرات السلبية والمدمƧرا من ƞƸƷǀوƫ ويƫƧدون ‡ƃ مساعيƷم الإيجابية.

ƫي الناƩ بƫيوƫƧة وƫماƩ إن أردت ‡سƔ الأصدƿاء. وعندما ƫƷاتف ƅƅ شخص ماƞ بادرƷ بالتƫيةƞ وبƷƨجة تنبي عن سرورƅ باتصالƌ بƅ. ذƅƅ أن إƷƨƸار اƀƷتماƸ باƀخرين ƃ يƨسبƅ الأصدƿاء الشخصيين ƫƞسƔƞƥ إنما يƷمن ƅƅ إخƀƃص أشخاص راƐبين بƥƨقتƅ.

ƫƷن يقدرون علƑ مواجƷƨة الخƫƔوƲ باƀبتسامƸƞ يمتلƨون تأثيرƺ إيجابيƺا ‡بيرƺا إƨاء من تتƀƃشƑ شجاعتƷƸ ƫالما يواجƷƨون المتاعƔ.

إن الف‡رƅ السارƅƷƞ الجميلة- بصرف النƷر عن صعوبة القبƥ عليƷƨ وأنت ƥي ƚمرƅ المعاناƅ- ستجلƔ ƅƅ الراƫة سريعƺا.

إن ‡ثيرƺا من الناƩ الذين ينجƨون أشياء متوسƫƔة الجودƅ يمل‡ون ƿدرات ‡بيرƅƞ بيد أنƷم سريعو اƀستجابة للخƀƃف وبذƅƅ ƃ يستƫƔيعون إنجاƨ عمƃ متميƨƧ. ل‡ن إنƫ وجدوا من يستƷƸƫƞ ويخƸƫƫ ƸƞƷ ويبعد عنƷم الشقاƾ ويساعدƷƸ علƑ اƀنسجامƸƞ «يتمƨنون» عندƫƃ من إنجاƨ الأشياء المتميƨƧƅ. رƚƸ أن من ينجƨون أشياء عƫيمة ƀبƧƸ من ƫياƅƨ هذƷ القدرƅ بأنفسƷمƸ. ƃ أƫƥد يم‡نƌ أن ينجƨها ƸƷم.

الƔƫريقة الوƫيدƅ لتƫƔوير المقدرƅ هي أن تقرر عدƸ تفويت أية ƥرصة لفعƃ ذƅƅ. ƃ تنفر من أƑ شيء يعود عليƅ بتƷƨذيƔ أ‡بر وتدريƔ أƥƸƃƞ ويƨيد الخبرƅ. ƥƀ شيء يƫƧƔر القدرƅ مƜƃ المسƊولية. ƃ تقلƾ إن ‡ان الوƥƔ صعبƺا.

هناƒ ناΣ يƭتشفوا ǄǼ ر ƙƭ ولǄǼ يعر5وا إمƭانياتǄǽǆ لأنǄǽǆ يتǆربون من المسƌولية. يجƔ أن يƠمƠǊ النا Σ إلǇ الƜستقƜلية أن يƭونوا أسياد أنفسǄǽǆƜ ويقرروا أƝ يمƇوا حياتǄǽǆ تƠت إمرا ƛخرين أن ينتموا إلǇ أنفسǄǽǆ علǇ الأƝƿ أن يƭونوا عجلة ƭاملة Ɯ مجرǈد مسننات 5ي تلƃ العجلة.

انƜƠلقت إلǇ عملي ذات صباƟ وƍد ƍررت أن أجرǈƔ التفƭير البزيǆƇ. 5قلت لنفسي: «ƭǄǼ ƜƠƇƠت لƇƠالة العقƿ السعيد تƙƭيرا رائعƗ 5ي ƠالتƠي الجسدǈيةƜ لذلƃ سأجرƔ تƙƭيرها 5ي الƛخرين وأرƋة إن ƭان تفƭير ǇصǇ الƇƠيƠ سيǈƌر ǄǽǆƗ.» ترƋ هƿ ƭنت 5ƇƘوليةƜ وبقدر ما تابعت ƚريقي صرت أƭثر إصرارƗ علǇ هد5ي ومصرǈƃƚ أني سعيداƜ أن العالǄǼ جǈيد معيƜ 5وجƑت بأني أجد نفسي وƍد سلطتƜƠ إن جاƨ التعبيرƜ وƍامتي أƭثر انتصابƗƜ خƚواتي أخفƜ وشعرت أني أسير 5ي الǆǾواء. ƭنت Ɯ شعوريƗ أبتسǄǼƜǆ ووجدت نفسي متلبسة 5ي هذا الفعƿ مرǈƃ أو اƙنتين. نƇƠرت 5ي وجوƇǽ النا Σ الذين مررت بǄǽǆƜ 5رأيت ƭثيرƗ من المشاƿ والقلƾ والسخƚ وƠتǇ النƭدƜ لدرجة أن ƍلبي رƍ ƐǆǄǼƜ وتمنيت لو أستƚيƿ أن أنقƿ ǄǽǆǄǼ ƍليǈǇƜ من أشعة الشمΣ التي شعرت أنǆǾا تسƭنني.

ƋƠلدة وصولي المƭتƔƜ ƠلƲيت المƠاسƔ بمƗƠƜǈ عابراƜ الأمر الذ Ǉ ǄǼ يƭن بوسعي 5علǈǆ 5ي Ơياتي تƠت ƇƠروف مختلفةƜ 5أنا لست سريعة البديǆǾة بشƭƿ ƚبيعيƜ وهذا تƇƠعنا 5ي مƨاج رائƾ ƚيلة اليوǄǽ. ƭان رƑيΣ الشرƭة رجƜǈƲ ƭثير الأعماƿ والقلƾ علǇ شƌونǆǈƜ وعندما يبدǇ بعƇ المƇƠƜǈات وƿƠ أداƑيƜ أشعر عادا بالأذيةƜ بيد أني ƍررت أƝ أسمƠ لشيء بتشويǈǆ ألƾ هذا اليوǄǽƜ مما جعلني أجيبǈǆ بمرƟ. ارتقƔ ƠاجباǆǋƜ وترسخت صداƍة أخرƋ سارƃǈƜ وهƭذا ǄǼ أسمƠ خƜǈƿ ذلƃ اليوǄǼ لأǇ عƇيمة أن تفسد جمالǆǈ بالنسبة إليǈ وإلǇ الƛخرين من Ơولي. و5ي البيت اللƚيف الذ Ǉ أƍيǄǼ 5يǆǈƜ تابعت النزǆƇ ذاتǆǈƜ 5وجدت الدفء والصداƍة 5ي المƭان الذ Ǉ ƭنت أشعر 5يǆǈ بالƺربة عنǆǈ والƠاجة إلǇ التعاƚف. إن النا Σ يƜǈƍونƃ 5ي منتصف الƚريƾ إذا تجشمت عناء سير نصفǆǈ الأوƿ.

إن القدرا علǇ الإمتاƔ هبة رائعة من Ɵ عƨ وجƿ. ما الذ Ǉ يƨيد ƍيمةƗ عن شخصيةƗ جاذبةƗ عƇيرƜ منقƍراƜ وƝ تقتصر هذǇƇ الأهمية علǇ العمƿƜ بƿ 5ي مجاƛت الƠيا. Ɯ يǄǽ أǇ Ơ 5ƇƠة تختارƜ Ɯ

تستǻيǽ أن تتǼالي 5ي تقدير أهميǼة التǾنǽذيǻ وسǼر الأسلوǻ Ǿ تلاا الصفات الشخصية التي تجذǻ الناΣ إلياا. 5ǽǼǿ مجتمعة هي رأسمالاا.

ǂيف يستǻيǽ شخص ببساǻة أن يجعلنا نǼǽر موǷفنا الفǂر ǿ ونفعǽ ǻواعية الشيء ذاتǽǼ الذ ǿ ǻǼ ǂن لدينا أدنǿ 5ǂرا عن 5علǽǼ من ǷبǼ.

الجاǻ ǻ والإمتاǽǼ Ǿ Ǿ يǂااليǽǼ شيء ǿخر خصوصاً 5ي الǷيال الǿجتماعية والعملية. 5الشخصية الجذابة تǻǽǼ ǻ ǼǼالباً أجوراً أعلǿ ǂثيرا من مقدرتǽǼ مقارنة مǻ الشخصية المنفرا. وتسعǿ الشرǂات ǾǿجتذاǻǾ الموǷفين ذوǿ الأسلوǻ الǿسر وتدǻ5 ǽǼǿ أجوراً خرا5ية مقابǻ خدماتǽǼ.

إن الجبǼǽر والخجǽ Ǿ ووعي الذات Ǿ تنتمي إلǿ العاǼلة نفساǽ. أينما وجدت أǷدها تجد الأخريات Ǿ وǂǽǼ أعداء لراǷة العقǻ والسعادا والنجاΘ. إذ يجǻ أن نفقد أنفسنا Ǽبǻ أن نجدها. وتǷليǻ الذات عمǻ ǂǼǼ ǂي نعرف ǷوانايǼǽ ǂǼ مǼمر إذا أسǽبنا 5ي Ƿعفنا.

إذا أردت أن تǂون شخصيǼة جذابة Ǿ اصقǻ صفاتاا الأساسية. وǾ عǼ ǷǼة للفǂر بالجاذبية الشخصية. 5الشخص الودود Ǿ المفǂر Ǿ هو الذ ǿ يجذǻ الǿخرين ويأسرهǽ. يجǻ أن ǂشعرǂ الناΣ بتعاǷفاا. Ǿ تبادر الǿخرين بتǷيات خالية من الود والبشاشة. ǂǼف نفساا مǻ مختلف الأوǷاǿ. انǾار بǻǼبات 5ي أعين من تقابلǽǼ واجعلǽǼ يشعرون بشخصيǼتاا. صاǷ5 الǿخرين بيǼ داF5ǻǼ Ǿ وابتسامة وǂلمة لǻيفة Ǿ تجعلǽǼ يسرǼون بلقاFاا.

أن تǂون متǷدǿاً جيǼداً Ǿ ǻǼǼǽ الناΣ بǷديǂاا وتأسر ألبابǽǼ وتجذبǽǼ إلياا تلقاFياً Ǿ 5ǽǼا Ǿ يساعدǂ علǿ خلǷ انǻباǻ جيد لدǿ الǼرباء 5ǷسǻǾ إنما يساعداا أيǷاً 5ي ǂسǻ الأصدǷاء و الǿتفاǷǾ بǽǼ.

ويفتƠ لƅ الأبواƔ ويليّن القلوƔ ويجعلƌ أيƮƆ علǀ شƾ ƍمƊتƆ بالرƾقة ƍماƊ يǊ نمƠǊƃǋ ويساعدƋ

Ƞريقƌ ƾي العالƇ. يرسƓ لƅ الƈباƜƊ أو المرƮǀ أو الموǊلين. يمƊƊƌ من إƊناƹ الناƩ بقبوƓ أƾƄاƌƋ

والتسليƇ لƅ بالقياداƘ وشراء منتجاتƌ.

الناجƠون العƔƇ ƾي عالƇ الأعماƓ أو الرياƮة أو السياسة. هƇ الرجاƓ الذين أƔƎروا شجاعة

وتƠƄƆوا المصاعƔ واتخذوا ƽرارات خƙƸƄة.

لقد أصيƔ ƾريد ƾي أƛناء Ƞفولتƌ بمرƭ ƾي العƔƇ Ơرمƌ من لعƔ الرياƮة وجعلƌ هدƾƆ

للمتنمƄرين ƾي مدرستƌ. لǊƊ ر ƾƭ الƙستسƙǈ ƇƄƚ الساخرين وƽاومƍƇ ملƄƆ بعǊ ƈا. ولƠسن Ơƍƌ

بƩƄ من مرƭƌ ƾي سن العاشرƘ وأصبƠ ƙƄ ƔعǊرا ƽدƇ ممتاƌƈ دƾعƌ شƹƊƌ بالƠيران إلǀ تعلƇ ƽيادا

الƠƠƾرا ƾي الخامسة عشرا.

يمتلƋ بعƭ البشر مواهƔ وخصاƜص ƠبيعيةƊ تمƍƊƇ من إƊناƹ الƀخرين بƠريقة تفǊيرهƇ.

ويستƠيعونƘ من ناƠية ƛانيةƘ بالتدريƔ Ơياƈا المƍارات الƚƈمة للنجاƟ.

1) **الفت انتباه الشخص الآخر.**

2) **صعّد الرغبة**.

3) **كُنْ صَادِقاً.**

4) **لا تتجاهل مصالح الآخر**.

5) **ادرس الشخص الآخر.**

6) **تغلب على الاعتراضات**.

7) **أوقف البيع.**

8) **أظهر إعجابك.**

9) **ثابر على اهتمامك بحياتهم.**

10) **اعتمد الدبلوماسية واللباقة دائماً.**

ǚليǞǚ ما ندرǁ ǆǰجǄ نصيبنا ǃي إنجاز ماǉ وذلك بسبب وجود اǓخرين العاملين معناǓ وشǆذهǄ لمقدرتنا وإشعاعǆǰ بالأمǉ وتشجيعǆǰ لنا ومساعدتناǓ ودعمنا وإلǆǰامنا ǃǂريǞ. معǄǈ هǆǃǗ الناΣ المǆǰمين ǃي ǆياتنا يǂونون ǆمǗǆءنا ǃي العمǉ. وǆǐد يǂونون شرǂاء أو مساعدين أو موǈفين أو رǃساءǓ ǆبنǞ أو باعة. إǆǰ الرجاǉ الذين نتعامǉ معǆǰ ǃي أǆناء العمǉ. بينما اǓخرون هǄ أǃراد أسرتناǓ ǃبناǃǓ أǄǏاجناǓ أǄǏقالناǓ معارف وأصدǐاء ǁخرون. ناΣ نلقاهǄ ǃي ǆياتنا اǓجتماعية. نتعǄǆ منǆǰ ويتعلمون منا. وتسǆǰ بفعالية ǃي نجاǆنا. إǆǰ شرǂاǃنا ǃي ǆياتنا وǐد تسǆǰ معǆǰ ǃي إǅناء العǗǐة ǃي بǅنا عن النجاθ- وǆǐن نشارك ǃي نجاǆǰ.

نتعǄǆ منذ الǏفولةǓ ǃي المدرسة ومǏارθ اللعبǓ التفاعǉ مع اǓخرين. ǃنشارك ǃي ǃريǐ رياǑي أو نعمǉ مع ǆمǗء صف ǃي واجبات مدرسيةǓ ǆǅ ننخرǏ مع اǓخرين ǃي مناǈرات ونشاǏات أخرǎ خارج الصف.

إن العمǉ التعاوني مع أعǑاء الفريǐ والمختصين ǃي مجاǉ خارج اǏǗǆء لا يقتصر الأمر علǏ تعلمك منǆǰǓ وتعلمǆǰ منك إنما يلعب التفاعǉ بين أǃراد مجموعة العمǉǓ دور المنبǊ لتفǂير. ǃǆǰذا يشǆذ ذǂاءك بجعǉ منǈورك أǂǅر دǐة وǆيǆǅ ǉدراتك الخǗǐة.

لا يعني التعاون بالضرورة عملنا أو مهنتنا. إنما ينبغي أن يكون جزءاً من أوجه حياتنا كلها لأن علينا أن نطوّر العلاقات التعاونية مع أزواجنا وأطفالنا وأصدقائنا وزملائنا وجيراننا.

لا شك أن المسؤولية عامل مهم في تطوير البشرية فحيث توجد مسؤولية يوجد تطوّر.

يفضّل كثير من الناس شعار عصفور باليد خير من عشرة على الشجرة. فهم ليس لديهم الاستعداد للمخاطرة ولا رغبة في المجازفة بترتيبات حياتهم لذلك لا يرغبون القيام بمسؤولية كبيرة. ويفضلون على ذلك وظيفة ثابتة وأنهم سيحصلون آخر الشهر على مبلغ ثابت بدلاً من المخاطرة بمسؤوليات وعمل خاص بهم غير مضمون.

إن الذين يختارون لمناصب عالية أو مواقع مهمة على قمة مصالح كبيرة بسبب مقدرتهم المتميزة غالباً ما يخيّبون توقعات الذين تأملوا فيهم.

1ـ كن صريحاً:

2ـ عندما تعارض، قدّم خطة عمل إيجابية بديلة.

3ـ اسحب اعتراضك إن كنت مخطئاً.

4ـ لا تجعل من اختلافات ثانوية قضية هامة.

هذه الاعتراضات قد تكون ملائمة وبناءة. لكن يجب أن نتعلم كيف نعرض الاعتراضات الخلافية بدبلوماسية لا تثير الاستياء إذ يستاء معظم الناس من رفض أفكارهم ويأخذون رفض الاعتراضات على محمل شخصي.

يتميّز بعƩ الناΣ بحساسية مفرƱة. ŭ5 يستسيƺون النقد بسǈولةÜ ويتخذون موƼفŵ دƵاعيŵ إذا أهملت إدσă أ5ǂارهǃ.

إن الإنǂار وإلقاء اللوǃ عل� الƖخرين هو الأǂƛر شيوعŵ مƛý. «أنت المخƱƐ.» «إني أنفّذ ما تعلمتǈ.» Ŭ ƭýƒŧ المشǂلة بƔلقاء اللوǃ علĬ المƔǆǆǆد. وراƥ الفعý البشر ĭ السوĭ: مƑاولة إلقاء المسƍولية علĬ الƖخرين. 5ننرă الأƱفƊý الصƺار المتǈمين بذنƔ ما يتجنبون العقاƔ بƔشǈار إصبƴ الƋǈƞǃ نƊوýσ ƱفƊý ƔخرĆ وننقý هذا السلوƃ معنا إلĬ عالǃ الراشدينÜ وأƑيانŵ نتخاص منǈ.

ýƥ أندريǈ ǂارنيƑÜ مرǃƞ: «إن الǂسƔ الأهǃ لأĭ عمý هو وجود موƤف استƛنائي. إنǈ الصفقة الأǂƛر ربƑŵ.»

المعرƼة ƥƞƞ أينما وجدتÜ خصوصŵ 5ي مجاý اختصاص المرء. شجƴ مƞƞƞƞ الشبان الصاعدين علĬ الإلمامǃ بفرص العمý الأخرă 5ي الشرǂة. وبقدر ما يعلمون ستƺداد ƥيمتǈǃ 5ي الشرǂة.

«عامý الناΣ ǂما تƑƔ أن يعاملوƃ.»

Ŭ شيء 5ي هذا العالǃ يƑýǂ مǂان العامý الشخصيÜ 5ƛƐستقامة والعدý هما السياسة الفƋĬ التي Ŭ تقارن بǈƋا سياسة.

إن السعادا الƠقيقية بسيƴة جدǻ إلǄ دơ أن الناΣ Ǘ يدر‡ونǊƺ يعتقدون أنǊƺ تنبǞ من الإتيان بأ5عاǱ
‡بيراǗ ‡امتǖƅ اƾروا Ǜ خمةǗ أو إنجاز عǜيǍ 5ي ơين أنǊƺ تنبǞ – ơقيقة- من الأشياء الأبسƱ والأهدأ
والأ‡ƾر تواǓعǻ 5ي العالǛ.

وماذا يتبقǄ لنا لنعيǐ من أجلǊ إذا ƙǜعنا الأشياء الأجمǞ والأ‡ƾر ƿداسة 5ي نفوسنا؟ ذلƃ عندما
نƙǜ Ǟقة ƨمƅFنا واơترامǊƺ وهǞ هناƃ ما ينبƺي التشبƚ ƃ بǊ أƹƼ Ǆ من الشرف وأ‡ƾر ƿدسية من
تقدير الأصدƿاء واơترامǊƺ

إن القدرات التي يǊبنا إياها اƅ هي ơƱǞ ما ΣخاǗǊ أرسلت إلينا ‡ي نصقلǊƺ ونǜǊر ƿيمتǊƺ
وجمالǊƺ الخفيين. 5ǜǊر إلǄ عمƃ ‡نوǞ من بناء الشخصية وليΣ مجرد وسيلة لƿسǞ العيǐ .

وǗ أơد يستƱيǞ اơǗتفاǜ بشخصية نǜيفة ونقيةǗ ما لǛ يمتلƃ عادا أ‡5ارǻ نǜيفة ونقيّة.

يخبرنا المماƾلون أنǊƺ عاƹبǻ ما يصعدون الخشبة بقلوǞ ماƾقلة ومƨاج ơƨينǗ عندما يƸơرون إلǄ
تقديǍ شخصية متنا‡ƺة بدون أدنǄ تعاƱف مǞ المواƿف التي يǊƺدونǊƺ ذلƃ تبقǄ ƿوية جدǻ 5اعلية
ƿانون الترابƱ والإيơاء الذǄ بفعلǊ تنبƸ 5ي داخلǊƺ المشاعر الơقيقية لتلƃ الشخصية عندما يتقمصون
موƿفǊƺ وسلو‡ǊƺǄ.

ƿد يسقƱ النƨيǊƺون لƿن ليΣ لأنǊƺ نƨيǊƺون. بǞ سي‡ون سقوƱǊƺ مشاǊƺ5رǗ ولن يƸƼ ذǄ شخصيتǊƺ أو
سمعتǊƺ. ورƹǍ أن إخفاƿǊƺ نااتƛ بǗ شƃ عن ƿلة خبرتǊƺ 5ي هذا المجاǞǗ سي‡ون درساǻ يقودهǛ إلǄ
شيء ما أ‡ƾر مǖƙمة لمواهبǊƺǗ وبالتالي إلǄ نجاƟ 5ي نǊƺاية المƱاف.

القادا أناΣ ناجϭون ǻ يϭرƨون انتصارات شخصية ϭسƳ ƃǼ يϭǼون اǿخرين علǽ اǿتداء ƃǼ. وǿ يƋتفون ƊǷاǻ باǿستمتاƳ بƂمرات نجاǻϭǼǻǹ إنما يجاهدون لمساعدا اǿخرين علǽ النجاθ.

رƱǽ أن لقادا الماƓي العƯǼǽ خصاƑص جعلت منǻǼ يشترƋون ǻǼ في سمات شخصية عامة. ويشترǁ القادا البارƨون في سبƳ خصاƑص. وسنتناوǼ فيما يلي ƃǼ خاصية بمفردها:

ليΣ ƃǼ الناجϭين قادا. فأولƑǁ يعملون بجƥ بمفردهǻǼ وƱالبǻǼ يخترعون منتجاǻǼ ǻ رǼا عƯيمة أو يƋتشفون سبƳ أو عقار مرƯ ويƐǁذ ǻǼǻǽ نون أنفسǻǼ. في حين أن ƱالبيةالعƯǼ من رجاǼ ونساء قادا ǻǼƋون يجدولون دعƱǽ وتعاون ووǿء اǿخرين ǻǼǻ. وناΣ ƋǻǼǿ قادوا الجيوǁ إلǽ النصر أو أǻǼمروا موسيقا وƊنا عƯيمين أو ƊǼورا شرƋات مƨدهرا ومƒسسات ديناميƋية. قلة من المشاريƳ أو الأعماǼ تستƊيƳ البقاء واǿƨدهار من دون أناΣ ينفذون برامǲ القادا.

يعرف القادا الجيدون ما يريدون ويƋƂفون جǻǼودǻǼǻ للوصوǼ إلǽ أهداǻǼǻ . ومن ǿ يتعلمون ترƋيƨ جǻǼودǻǼǻ لن ينجƨوا أبدا نجاحا متميƨا إن تƓييƳ ما تمنǻǼ اليوا بمحاولتǻǼǻ إنجاƨ أشياء ƋƂيرا في الوقت نفسǻǼ أمر مرƋǿƳ.

قد تدǻǼر المحن بعƯ الناΣ ǻǼ لƋن القادا الƋبار جميعا واجǻǼوا المحن وخرجوا منǻǼ إلǽ أمجاد عƯيمة.

القادا راسخو القناعة بقدرتǻǼ علǽ إنجاƨ ما يبدƒونǻǼ يمتاƨون بشخصيات إيجابية.

يجƔ أن يǂون القرار ذǂيǾ. ƙالعناد يقود العƋ إلƑ تبني أهداƙǈ أو أهداف ارتجالية معقولة. وƜبد للعقƔ المƛقف أن يǂون ذاتي اƜعتماد والتوجيƋ والǂبƠ وخاƮعƢ لاƮبƱ الذاتي.

ƔǂǄ القادا العƫƋ رƊاهǶ. وǂانوا يعرƙون ما يريدون إنجازƋ ويتصورون نتاƏجǈ ويǂرسون ǂƔ ومشاعرهǶ لإنجاز تلǮ الرƊيا. والأهǶ ƙي الأمر أنǶǴ ƈمنوا بصدǩ ƙي درتǶǴ عل Ƒ ƙعƔ ذلǮ. وƽد مǶǴ إيمان ǂذا بالقوا الƜزمة لبلوƷ أهداƙǶ.

ƽبƔ أن يستƮيƔ الناƩ دخوƔ السباǩ ولƔ ǶǴيرƔ عل Ƒ ƮريǩƘ النجاƝ يجƔ أن يƜددوا ƙي البداية هدƙǶ النزǇي الƛابتƜ إلƑ جانƔ الشجاعة والمƛابرا والإصرار عل Ƒ عدǵ التخلي عنƋ بصرف النƲر عن العقبات التي تواجǶǶǴ أو تعترƮǶ. وهذا أمر Ɯ ǉتنƑ عنƋ من أجƔ نجاƝ أيƠ ǂاملةƜ ǂما ǉتنƑ لأعƫǶ مسرƠيات شǂسبير عن شخصية هاملت.

ربما الƮريǩ الأمƔƛ إلƑ القيادا أن تبدأ وتدير عمǾƜ خاصاǾ بǮ أنت. ƙǶǴƙ ƙرصة Ɯختبار سمات القاƏد العƫيƙ ƙǮ.

يرسǶ الأشخاص الناجƠون لأنفسǶǴ أهداƙاǾ ذات معنƑ ǶǴ يسعون إلƑ تƠقيقǴا. أن تƠقǩ ما تريد ويǂون الƮريǩ الذ ƑتسلǂǴ واƮƠاǾ ƙي ذهنƜ ǮǴ هذا يساعدǮ علƑ استƛمار وƽتǮ ومشاعرƙ Ǯي Ơدودها القصوƜ ǍواƜنƮǩ ƙي الƮريǩ الصƠيƠ باتجاǇ تƠقيǩ ƮموƠاتǮ.

ƔǴ يتمخƮ ƙي ƽلبǮ أƜمƠ أو تصور للمستقبǂ ƔƏتƠ ƨالبية الناƩ بالمستقبƜ ƔولǂƠن يبقƑ الƠلƠ ƾلمǾ وƜ يتƮǩر إلƑ ما هو أǂƛر من ذلǮ.

يƠوƔǂ الأشخاص الناجƠون تلƠ ǮǶƜ الأƠ إلƑ أهداف ƜǶǴ يƠولون أهداƙǶ إلƑ واƽع ملموƩ.

إن ما نتوق إليه ونرغب فيه بعمق ونكافح في سبيل تحقيقه يتحقق في النهاية في حالة. إن تصورنا لغاياتنا يشير إلى إمكانية تحقيق تلك الغايات .

ـ دايف توماس:

صاحب سلسلة مطاعم (ويندي) ولد يتيماً وترعرع في أسرة بالتبني. فقد الأم التي ترعاها ما إن بلغ الخامسة وكان عليه مواجهة الحياة وحيداً عند بلوغه الخامسة عشرة من عمره.

«لا تستسلم للفشل أبداً فقط ركز انتباهك على عملك بدلاً من ذلك....»

ـ أرنولد شـوارزينغر:

رجل مهووس بالنجاح مقاول ونجم سينمائي. عندما حضر أرنولد شوارزنيغر لأول مرة على خشبة المسرح الأول رجل مهووس بالعضلات لم يكن يتوقع أحد ممن شاهدوه أنه سيحقق النجاح الباهر الذي حققه فيما بعد. لكن أرنولد في النهاية أكثر من رجل مهووس البنية ووسيم إنه المثال الذكوري لملكة الجمال. لم يكن أرنولد مجرد (رجل عضلات) كأي رجل عضلات آخر بل كان رجلاً ذا أحلام وأهداف وقد حقق تلك الأهداف ليصبح بذلك رجل أعمال ثرياً جداً وواحداً من أعلى نجوم السينما أجراً.

ـ مايكل جوردان:

المثال الآخر عن الإنسان الذي يؤمن بعمق بمسألة تحديد الأهداف هو لاعب كرة السلة العالمي مايكل جوردان. إنه واحد من أكثر الرياضيين إثارة للإعجاب في أمريكا ويعد أعظم لاعب كرة سلة في العالم. إنه مثال جيد عن الإنسان الذي يقوم بتحديد الأهداف ثم العمل المجد في سبيل تحقيقها.

يقوڋ بعƩ الناΣ Ŭ يوجد شيء اسمƞ «ƅƶƫا» أو «المصادƼة» ولƨن هڋ علينا جميعاً أن نعترف بالوجود الفعلي لƬذا الشيء.

ولƨن من الƶماƿة أن نعتقد بأننا مجرد دمƓ Ƽي يد الƫƅƶŬ أو أنƿ النجاƟ الƶقيقي هو نتيجة للمصادƼة أو الƶƅƫ.

إذا ƨان الباƔ موصداً Ƽي وجƬƨŬ Ʃد تƨون أوصدتƞ بسبƔ اƼتقارƧ للتدريƔŬ واƼتقارƧ إلƓ الƮموƟ والƶƯاƿة والƶƼاƲŬ وبينما تنتƲر الƶƅƫ ƨي يفتƶ باƔ الفرص أمامƧŬ Ʃد يسبقƧ شخص Ŭ يƩاهيƧ Ƽي القدراتŬ ويفتƶ أمامƞ نفسƞ سبڋ النجاƟ.

Ʃد تبدو بعƩ اŬختراعات نتيجة مصادƼة مƶƩةŬ إŬ أن دور المصادƼة دور صƸير. وما يدعƓ مصادƼة هو Ƽي الواƿڋ Ƽرصة اƷتنمƬƨا شخص عبقرƓ ببراعة.

يتƶƯر ƨثير من الƶالمين Ƽي إƯار الƶƲ ƅƯƼŬ وهذا من دواعي الأسف. لأنƿ أƶƼƼŬƶƬƨم تبقƓ مƯرد أƶƼƼŬ ƅƯƼ. ƨي تƶƿƼڋ أƶƼƼŬƧ إلƓ ƿƶƞƼ واƿعةŬ عليƧ أن تƶƿƼƬƨا إلƓ أهداف.

يصبƶ التمني ƼعاŬƅ عندما يتبلور إلƓ عƲيمة. ƼالأمنيةمرƼقة بالتصميƞ علƓ تƶقيقƬا تولƿد الƯاƿة الخƼŬƿة.

ƶاوڋ ƿبڋ البدء بتƶديد أهداƼƧ أن تتƶƿƼƞ نفسƧ. -ƼŬ أƶد يعرف ƶقيقتƧ بقدر ما تعرƼƬا أنت- أن تدرƅ نقاƯ ƿوتƧ وƩعفƧ واهتماماتƧ ورƷباتƧŬ ولƨن ƨثيراً ما تƨون ذاتƧ الƶقيقية مستترا وراء الƶدود التي نشأت عليƬا Ƽي ƶياتƧ ƶتƓ الآن.

عليǁ ƫƠقيƾ هدǀǁ ƭƴو ǀخƴوǀ. معجƨǀ النجاƟ الفورƁ ƫƠد ǂ أƠيانƾǁ ǂǃƫ ǀ نادرا وعلينا أǁƾ ƷƳنتو ƠدوƿǃǁƳ لأن معƲǁ الأشخاص الناجƠين يƠققون أهدافƲǃǁ علƁ مراƠǀ ومƴ مرور الوقƳ.

1ـ ƠƳدد الǀهداǃ بوƮƱ:

2ـ يجƒ أن تكون الǀهداǃ عƽيمة تƠرƝ الƬƨمم:

3ـ الǀهداǃ يجƒ أن تبنƂ علƂ الǀمل:

4ـ الǀهداǃ يجƒ أن تكون قابلة للقياس:

5ـ يجƒ تدوين الǀهداǃ :

6ـ يجƒ اطƯǀ شخƫ ǀخر علƂ أهداƳƨ:

7ـ يجƒ أن تكون الǀهداǃ مرنة:

ƠƴƠ ƠƫديدǁǀǁƲǃ لأهداǀǁǃ ƴǃƭƴǀ واعƨƳ علƁ ƠƫقيقǃǁƳ والخƴوǀ التالية هي أن تشرƳ ƽي العمƴ علƁ ƠƫقيقǃƳ.

لǁǃهداف أهمية جوهرية ƽي سعيǁ ƫƠو النجاƟ. ƽƎذا جƳلت وجƳƫǁƳ ƽلن تصƴ أبدǀ.

يا لروعة ƽواƔد الƠƽن ومناƽعƳǃ. ƽƳǃي تƕشف لنا قدراتنا وتƠشد ƭƳƲƠاتنا. ƽƎذا ƕان للشخصية أƁ قيمة ƠقيقيةǃƠ ƽƎƳǃ ستفوƟ بعبƾ شذاها عندما تتعرƱ لƱǀƱƨƴ شأنƳǃ ƽي ذǁǁ شأن الأعشاƳ العƭرية.

دعونا نلƾ نƲǃرا علƁ الƠيǁ المƳنية الرابعة لـ: **أندرو ƔروƝ** ƠǁǃǁƱ مدير شرƕة (إنتيƴ) والشخصية الأولƁ لعاƲƳ ألف وتسƴ مائة وسبعة وتسعين ƽي مجلة (التايƲƳ). ƲƳ توماس مونƩǁƮ الذƁ جعƴ من إيصاƴ

طلبات البيت» إلى المناخ أسلوباً للحياة. وبعدها ما رأته في تور هانسن الذي جعل من «حساء الدجاج» باعثاً للراحة لملايين الأشخاص.

خرج مارثا في إخفاقها المبكر بمجموعة من المبادئ والأسس التي مكنتها من تجاوز محنتها والتحول إلى هدف عملي. تعلمت أن تكون مستخفة بمشاكلها. «عندما تكون كذلك تجد أن المشاكل يتقلص حجمها» وهي تبني ما تسميه «اعتداداً بالذات لا يضاهى» ينص على مارثا بأن تنظر إلى نفسها في المرآة وتشير بإصبعها إلى صدرها وتقول «أنا قادرة».

القاعدة الأخرى للتعامل مع المحنة هي أن تسأل نفسك «ما الذي يجعلني شخصاً متميزاً واستثنائياً؟» ثم تجيب على هذا السؤال كتابة وبالتفصيل.

هيلين كيلر مثال عن المرأة التي ساعدتها شجاعتها على التغلب على العمى والصمم وجعلتها واحدة من أكثر نساء جيلها جدارة بالتقدير. لم تكن هيلين قادرة على الرؤية أو السمع كما أنها نشأت غير قادرة على النطق بوضوح. وكان من السهل أن تنطوي على نفسها وتذوي. لكنها استطاعت بمساعدة والديها ومرشدتها المتفانية أن تتجاوز حالتها.

لا تقض وقتاً في تخيل عقبات قد لا تعترضك أبداً أو في اجتياز جسور لم تصل إليها بعد. ستفلت الحياة من بين يديك إن لم تعطها عزيمة كاملة وبقيت متردداً إلى ما لا نهاية.

هؤلاء الذين تركوا بصماتهم على القرن الذي عاشوا فيه كانوا رجالاً ونساءً قادرين على اتخاذ قرارات عظيمة وفورية. الشخص المتردد الذي يمضي وقته في المقارنة بين الخيارات واختيار السبيل الذي عليه أن يسلكه يثبت بتردده أنه غير قادر على السيطرة على نفسه وأنه [illegible] أن يحكم

إلĬ إرادا الǓخرين. شخص ǈذا هو مجرد تابǇ. الإنسان الذ ǐ يتمتǇ بالعƨيمة والقدرا علĬ اتخاذ القرار Ǔ ينتǐار الǐروف المناسبةǓ وǓ يخǇǓ للǅواد ǂ بǇ يجǋ علĬ الǅواد ǂ أن تخǇǓ لǊ.

أشد جواǋǋ الفقر إيǓمǈ هي التفǈير ǃيǊ. إǅ القناعة بأننا ǃقراء وبأننا سنبقĬ ǈذاǋ تقǓي علĬ ǈǇأمǇ لنا ǃي ǅياƧ أǐ جدارا أو ǈفاءا. التمساǋ بالتفǈير ǃي الفقر يبقينا ǃي ǅالة خاǓعة للفقر تعيد إنتاجǊ وتǈريسǊ. الفقر ǅالة ƹير ƍبيعية.

لو أن الأشخاص الذين يǅتلون مǈانة ǈانوية ǃي هذا العالǊǓ عرǃوا ǋدرا التƸيير التي تǅملǈا أǃǈارهǊǓ لتمǈنوا بسǈولة من البدء ǈانية.

الإخفاǃ هو الǓمتǅان النǈƑي للمǈابرا والإرادا الǅديدية وهو إما أن يǅƍǊ الǅيا ا أو يƨيدها صǓبة. الرجاǇ والنساء العǐماء Ǔ يستسلمون للشداƑد بǇ يǈابرون علĬ الǈفاǂ من أجǇ تخƍيǈا.

إذا أردت أن تǅيا ǅياƧ ƹنية واسعةǓ وتعبǋر عن ذاتاǋ بأسلوǋ مبدƳ يوسǇǋ المداراǋ Ǔ اǅصǇ علĬ ǅريتاǋ مǈما ǈان الǈمن. Ǔ شيء يمǈن أن يعوǋǓ عن إخماد أǃǓǇ ما ǃي داخلاǋ. ولǈذا علياǋ إǐǈارها مǈما بلƸت التǓǅيات.

ǃنتƨƳ ǋوا الشخصية من مƸالبة الصعاǋ وتجاوƨها. الǅيا ا هي صالة ألعاǋ رياǓية ومن يǈتف بالجلوƩ علĬ المقعد ومراǋبة الأǈاǇǓ والأجƨǈا الأخرĂǓ لن يǈتسǋ ǋوا عǓلية أو ǋدرا اǅتماǇ وجلد.

العدوǋ الخبيǂ الǓخر للǅموƍ ولما يقود إليǊ من تƍور وإنجاƨǓ هو نƨƳ ǋوا المرء إلĬ تخفيف جǈودǈا بعد إǅراƨǈا القليǇ من النجاƟ.

ما يميƨ الرجاݍ والنساء العƪماء هو ƺعالية إرادتǊǶ. ƺكݍ معاصرو يوليوƩ قيصر عنǾ ǋان نشاƱǾ وعƈيمتǾ وراء نجاƷ تǾ وانتصاراتǾ وليست مǊارتǾ العسǀرية.

عليǁ أن تخƮƲ ݍ ƿǁ عقلǁ للتدريƢ إذا أردت الفوƨ ƺي سباƿ الƷياǁ. وذلǁ خǄƿ ݍ المساعي النشيƱة المستمرƔ التي تعاد وتعادƔ يمǀن اǋتسابƢ قدرƔ ترǋيƨ التفǀير عǄƾ موƮƲوƱ Ʒ واƔ مǊما ǋان ƪريƾƯ أو معقدƾƯ وتنمية ǋ ݍ ما عداǽ. عملية اǋتسابƢ هذǽ السيادƔ عǄƾ الذات والسيƱرƔ التامة عǄƾ قواناǊ الفǋريƔ هي عملية تدريجيةƔ وتختلف المدƔ التي تƷتاج إليǊا بƷسƢ البنية العقلية لǋ ݍ شخصƔ لǋن اǋتسابǊا يستƷƿ ما نبذلǾ من جǊود.

يفتقر الǋƛيرون إلƾ القدرƔ عǄƾ الƛستمرار إلƾ ƷǄين الوصوݍ إلƾ الǊدف مƢ أنǾ بمقدورهǶ القياǵ بانƱƸǄقƱ ƔƱة نشيƱة مفاجƐƔ لǋنǊǶ يفتقرون إلƾ الƛباتƔ ومن السǊݍ تƛبيƱ همتǊǶƔ يمǋنǊǶ متابعة المسيرƔ إذا ǋان الƱريƿ سǊƆ خاليƾ من العقباتƔ لǋن عƈيمتǊǶ تخور أمامǶ أوݍ عقبة.

إن الإنسان الذƬ يتمتƢ بƱبيعة إيجابية ويƛƿ بقدرتǾ عǄƾ تƷمݍ الƪروف أو المسƊوليةƔ هو الفاƨƺ بƛقة الƉخرين. الذين ينجƨون إنجاƨات عƪيمة ƺي هذا العالǶ هو الجسورون المƺامرون الذين يƛقون بأنفسǊǶ.

إن معاندƔ الƪروف وتƷديǊا يخلƿ القوƔ. تمنƷنا المعوقاƩ قدرƔ أǋبر عǄƾ المقاومةƔ ǋما أن تجاوƨ صعوبةƆ ما يمنƷنا القدرƔ عǄƾ تجاوƨ الصعوبة التي تليǊا.

ǂمن أعلٓ درجات السعادŀ ǃي الشعور بالǇناء الذٓ ينتاƔ الذين يǖǂون عمǄƆ يشعرون بأنǇǍ خلقوا من أجلǈ: ينفذون ما يرونǈ ǋايتǇǍ ǃي الƑياŀ ومنسجمƅ مƔ ميولǇǍ. إنƋ الإنجاƨ العملي لما يراǇ المرء هدƅǃ للƑياŀ يعني ما يعنيǈ الƙستمرار ǈǃ.

إنƋ أهǍ ما يتصف بǈ الأشخاص الناجƑون ليƩ نجاƑǇǍ الدائǍ بǋ ǃƯر الǃشǍǇ تجاوز الإخفاƀ ǃيƑ ǀ يعاودون المƑاولة بعدǇا ويƮاعفون جǇودهǍ.

إذا اǃتقر الشخص الناجƟ إلٓ صفات Ǜŋǀن لديǈ صفة المƙابرŀ والتصميǍ العنيد علٓ النجاƟ مǇما ǂان الƙمن.

يمǂننا العمƔ علٓ معالجة المشاǂƔ الواƀعة عن ƀƱريƀ دراسة العوامƔ التي أǖت إلٓ إخفاƀنا. ويǇǍنا أن نتعلǍ درسƅ من أخƱاƑƀƛƜ ولǂن علينا بذƔ الجǇود الواƮƑة ǂي نتجاوز الǂƛǂƑƓƔ النفسي الذٓ بمقدورǇا أن يوهن ƀوتنا وƱاƀتنا .

النجـاح الحقيقـي

تأليف

كين شيلتون

بالاعتماد على كتابات أوريسون سويت ماردن

مؤسس مجلة النجاح

ترجمة

نـوال لايقـة

إعداد

شـذى بركـات

المراجعة والإشراف

أيمـن بكيـراتـي

الفهرست

مقدمة الدكتور دينيس وايتلي

إننا نعيش في عالم يندفع بسرعة نحو الأمام، والتغييرات التي تجري خلال يوم من حياتنا؛ كانت تستغرق عقداً كاملاً من حياة أجدادنا؛ ففي كل خمس عشرة ثانية تطبع نشرة علمية، أو يطلق ابتكار جديد. وتُمطر حواسنا، خلال هذا التغيّر السريع، بكمّ هائل من المعلومات عبر التلفزيون والمحطات الفضائية. وكأن الحياة ذاتها قد تحوّلت إلى معجزة معلوماتية. وأضحت كل دقيقة في حياتنا مزدحمة بصور حيّة تعكس أفضل وأسوأ ما تتصف به الطبيعة البشرية. ووسط هذا كله تُروَّج لنا حلول فورية للمشكلات والصعوبات التي نواجهها. ويقولون لنا إننا نستطيع عبر الكومبيوتر أن نحصل على كل ما نحتاجه من معلومات لضمان نجاحنا في مطلع القرن الحادي والعشرين. فمن نصدق؟ وبِمَنْ نثق؟ أين المثل الأعلى الذي يمكننا إتباعه والاقتداء به؟ أين هي المعايير التي تهدينا سواء السبيل؟ لأننا عندما نبحث عن أبطال نقتدي بهم لا نجد سوى تماثيل جوفاء صنعتها الدعاية والإعلام وأوقفتها على أقدام من طين.

إن النصائح التي نتلقاها في هذه الأيام لتطوير ذاتنا هي مواعظ سطحية جداً، لا تتجاوز القشرة، ولا تمس الجوهر أبداً. ونرى حولنا مؤلفين بارعين في فن المحاكاة، وفي تأليف عِبَر ونصائح وخطوات عملية جمعوها من خطابات مؤلفين آخرين. غير أنهم لا يدركون عمق الكلمات التي يكتفون بإعادة سبكها بمهارة. إنهم يقدمون لنا معلومات مفيدة، لكنها عاجزة عن مساعدتنا في تغيير نمط حياتنا بصورة جذرية. وتطغى فيها الخطابة على المضمون.

من بين آلاف الكتب كل عام يعلو واحد كمنارة في ظلمة يفتقد فيها البدر، وإحدى هذه المنارات كتاب: «النجاح الحقيقي» والعنوان يعبر بدقة عن المضمون. مؤلفه، صديقي وزميلي، كين شيلتون، وقد برع في كل ما فعله في حياته. ومن خلال تعاونه مع محرري مجلة «النجاح» أتحفنا بهذه الجوهرة الأدبية النفيسة الخالدة. إنه كتاب مُعدّ ليقرأ بإمعان، وتكرار، ولتدوَّن ملاحظات على هوامشه، كي نقتدي به في أثناء أدائنا لمهامنا الشخصية والمهنية، نطبّقه على تصوراتنا وأحلامنا أيضاً.

منذ حوالى ثلاثين عاماً، كنت أتناول العشاء مع: كليمنت ستون، إيرال نايتنغيل، نورمان فينسنت، وأوغ ماندينو، بعد أحد اجتماعاتنا الجماهيرية الحاشدة برعاية مجلة النجاح في شيكاغو، التي كنا ندعو خلالها إلى التفكير الإيجابي. طرح خلال ذلك الاجتماع سؤال، وتكرر طرحه عليَّ في كل مناسبة، والسؤال هو: «من المؤلف الواقعي الذي كان لأعماله أكبر الأثر فيك؟». فأجاب كليمنت ستون، ضارباً الطاولة بقبضته : «إنه أوريسون سويت ماردن، ونابليون هيل». أما أنا فأجبت بهدوء «بل فيكتور فرانكل، وإبراهام ماسلو، وكارل روجرز» وأضفت بسرعة أني أنوي الإطلاع على كتابات أوريسون سويت ماردن، قريباً. وقد اطلعت عليها فيما بعد. وكما جرى لي مع معلمّي الخاص، سيجري معكم لاحقاً، إذ اكتشفت في كتاباته نهر الحقيقية والصدق وقد تفرعت عنه روافد كثيرة تدعم الفكرة الحديثة حول تحقيق الذات. إن ماردن هو الرائد الحقيقي لحركة النجاح

الأساسية في المجتمع الغربي. ولا تزال مفاهيمه تتمتع بالأهمية البالغة التي كانت تتمتع بها منذ مطلع القرن العشرين. ذلك أن الأعمال الرائعة تصمد أمام اختبار الزمن، أما البدع فتتبدّل وتتغيّر كي تناسب أهواء التقليعات. وأوريسون ماردن هو الآلة الموسيقية التي يُعزف عليها لحن النجاح، إنه آلة بوسعك الوثوق بنوعيتها، وصفاء لحنها، وصلاحيتها مدى الحياة.

أنجز كين شلتون بالتعاون مع محرري مجلة «النجاح» عملاً رائعاً يجب أن يقرأه كل خريجي الجامعات الذين يستعدون للانخراط في مجال الاقتصاد، حيث يجدون فيه ملاذاً حقيقياً ينبع من الشعور الداخلي بالثقة، ومن أن المعرفة هي السلطة الجديدة. وأنّى كان موقعك ومهنتك، يمكنك الاعتماد على الحكمة والفائدة التي ستجنيها من كل صفحة وفصل في هذا الكتاب «النجاح الحقيقي». لأنه يزوّدك بالخطوات الأساسية اللازمة لتحقيق أحلامك وطموحاتك. كل باب من أبوابه الثلاثة سيحلّ لك لغزاً من ألغاز الحياة، ويرشدك إلى تكوين الشخصية واختيار الأفعال التي ستحوّل أحلامك إلى حقائق ملموسة، وتعلمك كيف تبني العلاقات الشخصية التي ستساعدك على الانضمام إلى فئة تتمتع بالغنى بجميع أشكاله، وهذه لا تتجاوز نسبتها خمسة بالمئة من أفراد المجتمع. وستجد في هذا الكتاب أساساً متيناً لنجاحك المهني والشخصي، في عالمنا المليء بالتخلف. فإنْ كنت تبحث عن شيء ذي معنى، فهو بين يديك؟ ابدأ بقراءة هذا الكتاب بثقة تامة.

بقلم : كين شيلتون

أسس النجاح الحقيقي لدى ماردن

دأب أوريسون ماردن، الذي يقدم هذا الكتاب على أسس من مؤلفاته، على تأكيد أن الناس في هذا العالم ينقسمون إلى ثلاثة أصناف: الفعالون، الرافضون، والعاجزون. «فالصنف الأول: الفعالون، ينجز كل شيء؛ الثاني: يعارض كل شيء، والثالث: يعجز عن فعل أي شيء». ويضيف أنّ ما يعوق الصنفين الثاني والثالث عن إحراز النجاح الحقيقي هو افتقارهم إلى «تربية وتعليم حقيقيين» أهم ما تمنحنا إياه التربية الحقيقية هي القدرة على إلزام أنفسنا بإنجاز العمل المناط بنا، في الوقت المناسب، سواء أحببناه أم لا.

إنه الدرس الأول الذي ينبغي تعلّمه، وقد يكون الدرس الأخير إذا ما بدأنا عملية التأهيل باكراً. إن شواطئ الحظ يغطيها حطام رجال، كانوا يتمتعون بمواهب رائعة، لكنهم افتقروا إلى الشجاعة والثقة والحكمة، مما جعلهم يهلكون على مرأى ومسمع أشخاص مغامرين أقلّ منهم موهبة لكنهم أشد شجاعة وتصميماً مما ساعدهم على الرسوّ في ميناء النجاح. لقد بدأ هؤلاء طريقهم بطموحات كبيرة لكنهم أخفقوا بسبب افتقارهم للإيمان، وبعض الشروط الأخرى اللازمة لتحقيق النتائج.

يحاول هذا الكتاب تزويدك بتلك الشروط والعوامل الأساسية اللازمة لتحقيق النجاح. وبه فتح أوريسون سويت ماردن سبيل النجاح أمامكم، مستلهماً الأسس التي عثر عليها عندما وقع مصادفة على كتاب غيّر مجرى حياته، وهو كتاب صموئيل سمايلز «الاعتماد على الذات» الذي حقق أفضل نسبة مبيعات.

> عثرت على هذا الكتاب مصادفة. وجدته في سقيفة أحد الأصدقاء. وكان نقطة تحول في حياتي. انتابني شعور رجل فقير وقع على منجم ذهب. حافظت عليه وكأنه يساوي ثقله ماساً. ورحت أقرأ صفحاته الثمينة تكرارا إلى أن حفظتها عن ظهر قلب، فتح كتاب سمايلز منافذ جديدة أمامي. لقد غيّر أسلوب تفكيري واستشرافي للحياة، بما احتواه من قصص عن فتيان فقراء ارتقوا إلى القمة. هزّت تلك القصص مشاعري وحثتني منذ اللحظة الأولى على الخروج من محنتي- ودفعتني إلى تحصيل التعليم اللازم، وبأي ثمن- إلى تحقيق شيء مهم في حياتي. وطفق صوت داخلي يخاطبني قائلاً: «أمامك فرصة حقيقية. بمقدورك تحقيق أشياء هامة في حياتك. وبوسعك أن تبلغ هدفاً ما».
>
> وجدت الكتاب بمثابة الاحتكاك الذي أطلق الشرارة الكامنة في حجر الصوان منذ الأزل. وقلت لنفسي. «كانوا فتيانا فقراء استطاعوا تحقيق كل هذه الإنجازات الرائعة، فلماذا لا أفعل أيضاً شيئاً ما؟ خصوصاً أني أتمتع بالقدرة على الاعتماد على نفسي».

ولم يقتصر الأمر على فتح عيوني على إمكاناتي، بل أطلق داخلي رغبة عارمة في تطوير تلك الإمكانات. وملأني بأمل أن أنجح ذات يوم في تحقيق شيء ما يشجّع أمثالي على تطوير الملكات التي وهبها الله لهم، واستخدامها على أكمل وجه. في الواقع، ومنذ تلك اللحظة فكّرت في أن أكتب شيئاً قد يساعد الآخرين.

وبدأت، باكراً، بتدوين ملاحظات قادتني إلى كتاب سيصبح كتابي الأول «ارتقاء القمة»، ومهما بلغت مشاغلي اليومية، كنت أجد الوقت اللازم لكتابته صفحة بعد الأخرى.

وبعد إنجاز جزء كبير من الكتاب، شبّ حريق في الفندق الذي كنت نزيله، وأتى على كل شيء بما فيه مخطوطة كتابي. وتحول عملي الذي استغرق سنوات إلى رماد. وأضحى لزاما عليَّ أن ابدأ من جديد. ورغم الكوارث المتتالية التي دفعتني إلى حافة الدمار، لم أستسلم أبداً. وشرعت في الكتاب فقرة بعد أخرى لإعادة تأليف الكتاب. وسيطر على حياتي التزامي الذاتي بإتمام نص الكتاب، وحفّزني للعمل ليل نهار، وجعلني أرفض عرض وظيفة بأجرٍ مغرٍ، كي أتفرغ لتحقيق حلمي بإنجاز الكتاب.

أنهيت كتابة «ارتقاء القمة» ونُشِرَ عام أربعة وتسعين وثمان مائة وألف، وأصبح واحداً من الكتب الأكثر مبيعاً.

تحقق حلم ماردن، وكوفئ على مثابرته. ومكّنه نجاح كتابه في بدء مهنته الجديدة ككاتب ومحرر، وتبليغ رسالة نجاحه إلى آلاف الفقراء الذين يتابعون مجلته «النجاح». وألهمت كتاباته آلاف الرجال والنساء في جميع أنحاء العالم، ودفعتهم إلى تغيير مجرى حياتهم.

كان ماردن رائد فلسفة تطوير الذات، وفي نهايات القرن التاسع عشر وبدايات القرن العشرين، منحت كتبه ومقالاته ملايين الأشخاص الأمل والإلهام، خاصة عبر نشر مجلة «النجاح» التي أسسها.

وُصِفَ ماردن حين موته عام أربعة وعشرين وتسع مائة وألف بأنه «عميد الفلسفة الأمريكية المتخذة منحى التفاؤل العملي، ومؤسس علم النفس التطبيقي الجديد. كما دُعيَ بالأخ الأكبر للمحبطين الذين زوّدتهم كتبه بالعزيمة والجَلَد، ومدت لهم يد المساعدة.».

وكثيراً ما جرت المقارنة بين جذوره الاجتماعية وجذور إبراهام لنكولن الاجتماعية. وهو يستحق هذه المقارنة. فقد نشأ فقيراً محروماً، وواجه الإخفاق مرات كثيرة، لكنه واظب على التفاؤل دوماً، واستمر في الكفاح.

هذه هي رسالة هذا الكتاب، وهو بما يحتويه من أفضل كتابات ماردن. فإن تكن لديك رغبة في التطور نحو الأفضل، فهاهنا تكمن المفاتيح التي تفتح لك أبواب مستقبل أكثر إشراقاً. ننقلها إليك آملين أن تحقق النجاح الذي تعدك به هذه الصفحات.

لمحة عن أوريسون سويت ماردن *

كتبها محررّو مجلة «النجاح»

نهض سويت ماردن من فقره المدقع ليتبوّأ طليعة رجال الأعمال في زمانه. وُلد ماردن عام خمسين وثمان مائة وألف. في ريف نيوهامبشاير القاسي. فقد أمه في الثالثة من عمره، وفقد أباه في السابعة. ولم يتأخر الوصي عليه في زجّه في العمل. فأمضى عقداً من الزمن يعمل لدى عديد من الأسر الريفية في هامبشاير، وقام بأعمال متعددة مثل مسح الأرض، والنجارة، والعمل في المطاحن...الخ. لقد عاملته تلك الأسر بقسوة بالغة. فكان يمضي نهاراته في نقل الصخور حتى تدمى يديه، ويمضي لياليه في الغسيل والتنظيف إلى أن تصرخ أصابعه ألماً. وتعرّض -دوماً – للجلد بالسوط، والضرب، والركل، وكاد يترك يموت جوعاً. أمضى عاماً كاملاً برفقة قسٍّ بروتستانتي شرير وزوجته المتسلطة، حيث عضه الجوع وأُجبر على الصلاة طوال ساعات في كنيسة كئيبة متداعية آيلة للسقوط. وتناقلته يدا القس وزوجته بالضرب المبرّح يومياً. ويتذكر ماردن –متهكماً- أنه نجا مرّة من الضرب لأن الزوجين اختلفا حول من منهما سيضربه.

أمضى ماردن سنوات مراهقته في الظلمة، ولم يسبق له، حينئذ أن قرأ جريدة أو مجلة، أو رأى حشداً يزيد عدده على خمسين شخصاً، أو رأى مكتبة، ولم يملك تصوّراً ما عن المدينة. لكنه، رغم ذلك، كان مغرماً بالقراءة، وعثر في سقيفة إحدى المزارع على كتاب سوف يغيّر له حياته. كان الكتاب «الاعتماد على الذات» تأليف صموئيل سمايلز وهو طبيب اسكتلندي، ومحرر في إحدى الصحف، وسكرتير لشركة سكة الحديد في الوقت نفسه. احتوى هذا الكتاب، الذي نشر في عام تسعة وخمسين وثمان مائة وألف، على قصص عن فتيان استطاعوا انتشال أنفسهم من ظروف رهيبة وحققوا ما عزموا عليه، معتمدين في ذلك على عزيمة لا تنثني، وعلى مواقفهم الإيجابية من الأشياء. وقد بيع من هذا الكتاب ما يربو على مائتين وخمسين ألف نسخة بحلول نهاية القرن.

كان تأثير «الاعتماد على الذات» في ماردن عميقاً جداً مما جعله يغادر وصيّه الشرعي، وهو في السابعة عشرة من عمره، سعياً وراء التحصيل العلمي. وشرع يعمل ساعات طوالاً خلال النهار نادلاً مشرفاً في عدّة فنادق، كي يعيل نفسه، ثم ينكبّ على الدراسة حتى ساعة متأخرة من الليل، كي يحسّن قدراته، وهكذا شق طريقه إلى أكاديمية لندن، وجامعة بوسطن، وكلية الطب في هارفارد، وكلية الحقوق في جامعة بوسطن (ونال شهادتيه الأخيرتين في آن معاً في عام اثنتين وثمانين وثمان مائة وألف). وانكبّ على تأسيس عمل مستقل كرجل أعمال. وبدأ يؤسس المطاعم والنوادي ويشتري الفنادق والأراضي، كما أسس مجلة «النجاح».

قرر ماردن، خلال ذلك، أن يصبح «صموئيل سمايلز أميركا» فألف عشرات الكتب التي تحث على الاعتماد على الذات وتلهم الناس وتدفعهم نحو تحقيق الأهداف العظيمة. لقد حقق اكتفاءه المادي ولم يتجاوز عمره الثانية والثلاثين، فراح بعدئذٍ يجمع الملاحظات التي «تلهم القرّاء وتساعدهم على الكفاح لتحقيق النجاح والمكانة

* هذه سيرة ذاتية مختصرة كتبها سكوت ديغارمو، بالتعاون مع دون والاس، مستعيناً بالبحث التاريخي الذي قام به اينيد كلاس.
ظهرت هذه المادة، في معظمها، في ملحق خاص بمجلة «النجاح» في نوفمبر 1991، لإحياء ذكرى مرور 100 عام على تأسيس المجلة.

اللائقة تحت الشمس» وطبقاً لشهادة العالم توم لز، فقد جمع ماردن بين قيم «بن فرانكلين» – أي الاقتصاد وضبط النفس والعمل والاخلاص- وبين القيم التي حددها لاحقاً «رالف والدو إيمرسون» أي الاعتماد على الذات والذكاء والحصافة والصدق- وذلك من أجل وضع فلسفة فعالة ذات طابع أميريكي محض. وتعرض ماردن بعد انطلاقته عام تسعين وثمان مائة وألف إلى سلسلة من الكوارث: فمن جائحة جدري دمرت العمل في أحد فنادقه، إلى جفاف أدى إلى انهيار أعماله الزراعية في الولايات الغربية، ولا ننسى احتراق كتاباته التي تجاوزت خمس مائة صفحة عند اندلاع حريق في الفندق الذي كان يقيم فيه. لكن ماردن الشجاع والمسلّح بالإيمان بالمستقبل وبالتطلع الدائم إلى الأمام، اشترى لنفسه دفتراً بقيمة خمسين بنساً ليدّون عليه بعض أفكاره، وبدأ الكتابة مرّة ثانية في صباح اليوم التالي للكارثة. وبدأ بإعادة إنشاء نَصّه المفضّل «ارتقاء القمة» الذي يروي قصصاً عظيمة عن رجال بدؤوا فقراء، ثم كافحوا وتغلبوا على العقبات الكثيرة وحققوا النصر والنجاح في النهاية. نُشر الكتاب في عام واحد وتسعين وثمان مائة، من قبل الناشر (هيوتون ميغلين)، وأصبح من أكثر الكتب مبيعا، وترجم إلى لغات عديدة، وساعد على تغيير حياة ماردن مادياً ومعنوياً. ودفعته الرسائل المتحمسة، التي وصلته إلى تأسيس مجلة «النجاح» وسعى ماردن من خلالها إلى إلهام القرّاء والارتقاء بهم وتعليمهم، وعرض أمثلة نجاح تصلح في أن تكون منارة يسترشد بها الطامحون إلى النجاح. وأجرى مقابلات مع أهم شخصيات عصره، وحققت المجلة لذاتها مكانة رفيعة في المجتمع الأمريكي. واستمر ماردن في تحرير المجلة حتى وفاته عام أربعة وعشرين وتسع مائة وألف.

واستمرت المجلة بعد ما يزيد عن قرن، في ترديد صدى القناعة الراسخة بأن الأشخاص العاديين قادرون على جعل أنفسهم متميّزين. وكما قال جي.إس بيني، النصير المتحمس لماردن «إن ما تعلمته من ماردن لم يقتصر على أن بمقدوري شخصياً – أن أحقق النجاح، بل أن أتجاوز ذلك إلى الإيمان الراسخ بأن كل رجل وامرأة، يحمل في داخله المقدرة على النجاح، وكل ما يحتاجه هو أن يستخدم هذه المقدرة فحسب.».

أنت أيضاً، يمكن أن يلهمك الشخص الذي ألهم نابليون هيل، وكليمنت ستون، ونورمان فينسينت بيل، وأوغ ماندينو.

اقتباسـات

إليك أيها القارئ، أمثلة قليلة عما ستجده في هذا الكتاب، بعض الاقتباسات المأخوذة عن ماردن عبر تاريخه الطويل كمحرر للمجلة:

«على المرء أن يعوّد نفسه الاعتماد على شجاعته الشخصية في لحظات الطوارئ»

«لا تشتم منافساً لك. ففي ذلك اعتراف بأن نجاحه يسبب لك الضرر. ابتعد عن الكلام المنمّق ورواية الدعابات السخيفة. عبّر عن نفسك ببساطة وصدق وبشكل مباشر. ليكن حديثك مختصراً، واضحاً، ودقيقاً. كرّر بعض الأقوال والأفكار التي يمكن للقارئ أن يتذكرها بسهولة.».

«اقرأ التاريخ. فمهما كانت مهنتك أو اختصاصك، ستجني من قراءته، ومن قراءة السير الذاتية خاصة، فائدة جمّة. إنّ كل ما يمكن أن يوسّع آفاقك وينمي مداركك ويعمّق رؤياك، سيساهم في تعزيز نجاحك».

«ليس من الاقتصاد في شيء أن تمتنع عن شراء كتب تساعدك على تحقيق النجاح، وتوضح لك تجارب الآخرين الناجحة إذ يمكن لفكرة جديدة تطلّع عليها في حياتك العملية أن تعوضك عن ثمن كتاب أو اشتراك في مجلة. فالأفكار هي أقوى الأشياء في العالم.»

«متى يصبح النجاح إخفاقاً؟ الجواب: عندما تعتمد مبدأ الحصول على أكبر ما يمكنك الحصول عليه من غير أن تقدم في المقابل إلاّ أقل قدر ممكن من العطاء».

«أين تكمن الفرص الجيّدة في هذا العصر؟ إنها تكمن في رجل لا يستسلم للشعور بالإحباط وما يثبط العزيمة، ويتطلع دوماً نحو الشمس، ويثق بتحقيق النجاح في كل ما يفعله أو يقوله».

«عندما نبذل قصارى جهدنا، وننجز أعمالنا بكل الاستمتاع والحماس المطلوبين، عندئذٍ يمكن لنا أن نكبر. وهذه هي الطريقة الوحيدة للاحتفاظ باحترامنا لذاتنا.»

«تكمن مشكلة معظمنا في أننا لانثق بأنفسنا بقدر ما ينبغي، ولا ندرك قدراتنا. لقد خلق الله تعالى الإنسان ليرفع رأسه عاليا، ويعتدّ بنفسه بوصفه من أكرم مخلوقات الله، للتوكيد على الحقوق التي منحه إياها الله. وهكذا فإن انتقاص المرء من قدر نفسه جريمة لا تغتفر.»

«لا شيء يدمّر قدرتنا على مواجهة الحياة بمفردنا كعادة الاتكال على الآخرين. فمن يتكل دوماً على الآخرين لن يصبح قوياً أو أصيلاً يوماً، اعتمد على نفسك أو ادفن حلمك في أن تصبح شخصاً هاماً في هذا الوجود. فالرجل الذي يحاول أن يؤمّن لأبنائه ما يعيلهم في بداية حياتهم، يكون قد أوقع كارثة بهم من غير أن يدري لأن ذلك سيشكل عائقاً في طريقهم.»

«النجاح حالة ذهنية بالدرجة الأولى. ومحال أن يتحقق إذا كنا في حالة ذهنية معادية له. من المهلك أن نعمل في سبيل شيء ونتوقع تحقيق شيء آخر، لأنه ينبغي أن نصوغ الهدف ذهنياً في البدء، ثم نبدأ بتحقيقه على أرض الواقع».

«لا يمكن للآلة البشرية الاستمرار في العمل وتفقيس الدولارات، فقط، طوال الوقت. فإن بعض اللهو والتسلية يعد ضرورة كالعمل، أيضاً، ولا يمكننا الحفاظ على سلامة عقولنا، واتزاننا من دون بعض اللهو.».

«كلنا باعة، علينا أن نبيع شيئاً ما كي نعيش... إننا نبيع قدراتنا الذهنية، وصحتنا، وحيويتنا، وقوّتنا. إننا نبيع براعتنا، ودهاءنا، وإبداعنا وأصالتنا. ثم نبيع مبادرتنا، وجرأتنا، وقدراتنا التنفيذية، بصورة أو بأخرى. «بعضنا يبيع قدراته بثمن غالٍ، وبعضنا الآخر يبيعها رخيصة، ويخفق بعضنا في بيعها دائماً. ذلك أن ما نبيعه ليس الأفضل دائماً. ولهذا يُعرض عنه المشترون أحياناً».

ثمة أشياء كثيرة نبيعها دائماً من غير أن ندرك ذلك بالضرورة. هل فكرت يوماً في حقيقة أننا نبيع مظهرنا، وهندامنا، وطريقتنا في المشي، والوقوف والجلوس، نبيع سلوكنا، وأسلوبنا في الحديث، وتفاؤلنا. وقد نبيع موقفنا من الحياة والعمل مع الآخرين؟ أو نبيع أفكارنا وكل ما ورثناه، وكل مزايانا وخبراتنا، وكل تجربتنا. إذ إن نوعية (البضاعة) التي تعرضها والثمن الذي تطلبه سيدلاّن على طبيعة الصفات الشخصية التي كوّنتها أو راكمتها.

السباقون الذين يتصدرون الركب دائماً، هم الذين شقوا مسارات جديدة للحضارة عبر التاريخ. فالذي يؤمن بأفكاره، ويتمكن من التفكير والفعل من غير أن يدعمه المجتمع أو القبيلة. ومن لا يخاف الوقوف وحيدا، ويتميّز بالصراحة والأصالة والذكاء، تجده يمتلك الشجاعة لارتياد الأماكن التي لم يسبقه إليها أحد، ويجرؤ على فعل ما لم يفعله الآخرون إنه الرجل القادر على تحقيق أهدافه وترك بصماته على زمانه. لا تنتظروا أن تأتيكم الفرصة الاستثنائية، بل اغتنموا الفرصة العادية واجعلوها فرصة عظيمة.

الباب الأول

الشـــــخصية

مـا الـذي تفعلــه فـي خـلوتـك

الباب الأول

الفصــل الأول

الاعتداد بالذات: ثِقْ بقدراتك

تعد الثقة بالنفس العنصر الأساسي الثاني الضروري لتحقيق النجاح. ويعد الاعتداد بالذات المكوّن الأساسي للثقة بالنفس، وأفضل تعريف له هو الشعور بالرضا عن الذات. يعتقد الذين يعتدّون بذاتهم أنهم قادرون على النجاح في كل ما يفعلونه. إنهم يحترمون أنفسهم ويعلمون أن الآخرين يحترمونهم أيضاً.

يفتقر بعضنا إلى أدنى قدر من الاعتداد بالذات مما يمنعه من محاولة تحقيق أي هدف غير عادي، فهو لا يستفيد من المواهب والقدرات التي يتمتع بها لأنه لا يؤمن بقدرته على إنجاز الأعمال التي ستحقق له حياة رغيدة.

تقود الثقة بالنفس كل ملكاتنا وتضفرها جميعاً لتصنع منها حبلاً متيناً من القدرة على الإنجاز. إنها تحمل قوة الإقناع، وتجعل الآخرين يثقون بقدراتنا، وطالما كانت العامل الحاسم وراء جميع الانتصارات والاختراعات والاكتشافات؛ التي قادت الإنسانية عبر آلاف الانتصارات في العلم والعمل والحروب، إنها انتصارات يستحيل أن يحققها أشخاص مترددون يفتقرون إلى الثقة بالنفس. وينشأ الاعتداد بالنفس غالباً نتيجة تجارب الطفولة. ويعاني بعض الأطفال من تربية صارمة من قبل والدين متجهمين مما يجعلهم يشعرون بعدم الكفاءة كراشدين. ويعجز بعضهم عن تجاوز هذا الشعور. إن ما يفعله بعض الآباء لأطفالهم بنوايا حسنة، يثير الدهشة.

فرانك دبليو ولورث: كان والده، أباً متسلطاً، يعمل مزارعاً فقيراً في مزرعته الصغيرة. دأب على توبيخ ابنه فرانك بسبب ضعف بنيته، مما جعله لا يؤدي عمله في المزرعة بكفاءة عالية. وكانت ثقة فرانك بنفسه ضعيفة جداً لدرجة أعاقته عن التعامل المباشر مع الزبائن. وبعد مغادرته لمزرعة والده، ومزاولته العمل في متجر، كان يعود إلى غرفته، يومياً، ليقع فريسة نوبات بكاء مرير إلى أن يغفو. وذلك لأنه كان يرى نفسه مخفقاً. واستغرق الأمر عدّة سنوات من تشجيع مديره له إلى أن تحوّل إلى رجل مبيعات ناجح نسبياً. واستطاع في النهاية أن يكوّن ثقته بنفسه بما يكفي لينتقل إلى مدينة أخرى ويؤسس تجارة خاصة به، لكنه أخفق بعد عدة أشهر فأغلق متجره وعاد إلى مزرعة والده حيث قضى ثمانية عشر شهراً يندب حظه العاثر. لكنه تمكن أخيراً من استجماع قواه والبدء من جديد، ليصبح لاحقاً أحد أكبر ملوك الأموال في العالم. وعانى فرانك، رغم نجاحه، طوال حياته من نوبات اكتئاب متكررة. حتى عندما كان - في أواخر حياته أحد أغنى أغنياء العالم، - يعود إلى بيته في بعض الأوقات وينخرط في نوبات بكاء وتشنج، ولم يشعر أبداً بأنه يستحق النجاح الذي حققه وكان دائم القلق والخوف من احتمال فقدان ذاك النجاح في أية لحظة.

يتعمّد بعض الآباء والأمهات تنمية الشعور بالاعتداد بالذات لدى أطفالهم حتى وإن كانوا معوقين ويشعرون بالنقص.

تيودور روزفلت:

كان تيودور روزفلت يعاني من الربو في طفولته، مما منعه من مشاركة الأطفال ألعابهم، وأجبره على ملازمة الفراش أسابيع متتالية سنوياً. غير أن والده زرع فيه القناعة بأنه خُلِقَ للمهمات العظيمة السامية في هذه الحياة، وبأن مرضه لن يكون سوى عامل من العوامل التي ستجعل منه رجلاً أقوى وأعظم.

وشجع الأب ابنه «تيدي» الصغير على القيام بتمارين رياضية قاسية ساعدت على بناء جسده القوي ومنحته شعوراً بالإنجاز رغم أنها كانت مرهقة له. وتعلّم أن الاستسلام أمر غير وارد بالنسبة له، وأنه عندما يخفق عليه أن يعيد الكرّة حتى ينجح. ونتيجة لذلك، استطاع تيدي أن يتجاوز مرضه وأصبح من أبرز المهتمين بالطبيعة والصيد، ومن ألمع رجال الجيش والسياسة، ونموذجاً تحتذي به الشبيبة في العالم أجمع.

كان تيودور يعتقد أن الحياة الشاقة هي السبيل نحو تحقيق النجاح. وأن حياة الرخاء تقود إلى تحقيق أهداف متواضعة فقط. ويقول في مقالته «الحياة الشاقة» : «إننا نُكْبِرُ الرجل الذي يقوم بجهود ظافرة. الذي لا يسيء إلى جاره أبداً، المتأهب لمساعدة صديق، ويملك القدرة على تحقيق النصر في معركة الحياة الحقيقية. السقوط قاسٍ، لكن الأقسى منه ألا نحاول تجاوزه. لا يمكننا في الحياة الحقيقية أن نحقق شيئاً من غير تعب وعناء وعلينا جميعاً أن نحيا حياة نظيفة ونتعلم كيف نتغلب على المصاعب بدلاً من الهرب منها».

إن الرجال والنساء الذين يتعرضون للإخفاق في بداية حياتهم العملية، يفقدون الثقة والاعتداد بأنفسهم، ويعدون أنفسهم مخفقين إلى الأبد، إلا عندما يتمكنون من تجديد ثقتهم بأنفسهم.

أمثلة عصرية عن الاعتداد بالذات:

سنعرض الآن أمثلة عن الاعتداد بالذات، وما يولده ذلك الاعتداد من نجاح في الوصول إلى القمة .

ثقة ديكس ياغر بنفسه:

تعتمد «أمْواي»، أكبر شركة تسويق في العالم، في نجاحها على ثقة موزعيها بأنفسهم. إنها تجتذب الرجال والنساء الذين يتسمون بالثبات والجلد والقدرة على استثمار أموالهم وطاقتهم ووقتهم، حتى انفعالاتهم في هذا النوع من العمل. وتعزز ثقتهم بأنفسهم عن طريق إخضاعهم لبرامجها التدريبية المشجعة إضافة إلى دعمها لهم. يعد ديكس ياغر، أفضل موزعي شركة أمْواي، وتعد حياته مثالاً لحياة الرجل الواثق بنفسه، لقد ساعد آلاف الأشخاص على اكتساب الثقة بالنفس – داخل شركة أمْواي- وضمن عائلته عبر برامجه التدريبية والأشرطة المسجلة التي وزّعت عبر أنحاء العالم. يعد ياغر، بشعره الأشيب، أكثر موزعي أمْواي نجاحاً. إنه يدير الشبكة التي تحقق أرباحاً قدرها مليار ونصف مليار دولار سنوياً، ويصل دخله الشخصي من خلالها إلى عشرات ملايين الدولارات سنوياً، ويحظى بدخل إضافي من خلال الوسائل التشجيعية والأشرطة المسجلة والمؤتمرات الشعبية، إضافة إلى ريع عقاراته في كاليفورنيا. كان أبوه حداد مرافق صحية، لم يتمكن من منح ابنه تعليماً جامعياً، ومع ذلك هو الآن من أشهر رجال الأعمال. ويعد الرائد الأول للتسويق. لنستمع إلى إحدى محاضرات ياغر التي ألقاها في شركة أمْواي، كي نفهم أسلوبه في بناء الثقة بالنفس وخلق الحافز الداخلي: «كانت أمي تقول لي دائماً عندما كنت طفلاً، بأنه علي ألا أعمل لدى الآخرين، بل يجب أن أتطلع نحو بناء شركة خاصة بي. عندما نتأمل الحياة نجد فيها المشاكل، ونجد أيضاً حلولاً لهذه المشاكل. فمن يبحثون عن الحلول يحققون نجاحاً أفضل في الحياة، أما الذين يستسلمون فإنهم يسقطون. أنا لا أضيّع وقتي في تأمّل النجاح الذي حققته حتى الآن. بل لديَّ هدف ما أسعى إليه دوماً. أنا مجرّد رجل عادي اخترت القيام بأعمال يمكن للجميع أن يقوموا بها، لكنهم لا يفعلون. وإذا استغرقنا في تأمل مآسينا واجترارها، ستغدو حياتنا مأساوية حتماً. أمّا إذا تأملنا النِعَمَ التي أنعم بها الله علينا فستكون حياتنا سعيدة».

ـ ماذا نتعلّم من مثال ياغر:

1ـ نملك جميعاً قدرات داخلية متأصلة لا نستخدمها أبداً. أنْعِم النظر في ذاتك. حدد قدراتك هذه واصقلها ولا تتردد في استخدامها.

2ـ أنت لا تحتاج إلى شهادة تعليم عالية كي تنجح. أدرس تاريخ الأشخاص الناجحين. اقرأ الكتب واستمع إلى الأشرطة المسجلة التي تحرضك على العمل. وطبق ما تعلمته منها في حياتك العملية.

3ـ لا تسمح لشيء بأن يثبط عزمك. لا تتوقع الأسوأ. طلب الأطباء من ياغر، بعد أن تعرّض إلى أزمة قلبية، أن يحيا حياة خاضعة للكثير من القيود والممنوعات، وأخبروه أنه لن يعمّر طويلاً بعد تلك الأزمة. لكنه تحدّى الأطباء وأصبح أكثر نشاطا وحيويةً، ومضى عليه منذ ذلك الحين أحد عشر عاماً، ولا يزال يزداد ثراءً.

4- احلم أحلاماً عظيمة. لا تتراجع أبداً. ولا تدع السلبيات تتغلب عليك. تطلع إلى الغد بدلاً من عيش اللحظة فقط. حاول اكتساب العادات التي تدفعك إلى النجاح.

هايُرم سميث:

أحد الخبراء في تنظيم الوقت والحث على العمل، يحدثنا عن الاعتداد بالذات: «يجب أن ينبع اعتدادك بنفسك من داخلك. نحاول جميعاً أن نشعر بقيمة ذواتنا وأهميّتها. ولكن إذا وجدنا أن قيمتنا تعتمد على استحسان الآخرين وموافقتهم، قد يدفعنا هذا الاعتقاد إلى سلوك يتناقض مع القيم التي نؤمن بها بعمق. وهذا سيقودنا إلى أسلوب منفعل في الحياة، مليء بالضغوطات والتوتر. لن نحظى باعتداد عميق بذواتنا وبشعور داخلي بالرضا ما لم نحيا بانسجام مع القيم التي نؤمن بها».

هارفي ماك كي:

يعمل في مجال مساعدة الآخرين على اكتساب الثقة بالنفس. وهو مؤلف عدد من الكتب التي موضوعها الإلهام والتشجيع على النجاح، يقول في مقالة له عن التفوق الفردي:

> كنت دائماً أهدف إلى تحقيق الشيء ذاته، سواء كنت في منزلي أم في عملي: وهو أن أخلق محيطاً يساعد الجميع على تقديم أفضل أداء ممكن لهم. هذا ما يحدث عندما تقوم الإدارة المتفاعلة بخلق محيط متعاون ومشجع- إنه المحيط الذي يساعد على بناء الاعتداد بالذات- يحتاج كل شخص إلى الشعور بأهميّته الشخصية. إن انطباعنا عن أنفسنا ناتج عن تجاربنا السابقة. لكن تلك التجارب ليست مسؤولة عن الحال الذي نحن عليه، بل مسؤولة فقط عن الانطباع الذي نحمله عن أنفسنا.

> مهما بلغت قدرات الأطفال أو الموظفين، فإنهم لن يتمكنوا من استخدامها على الوجه الأمثل إذا كانوا يفتقرون إلى الثقة بالنفس. ولهذا يجب على الأهل والمديرين أن يساعدوا الأشخاص التابعين لرعايتهم أو إدارتهم على اكتساب الشعور بالقدرة والأهمية. وكيف يفعلون ذلك؟ يتمثل الأسلوب الأمثل بالإطراء والثناء الدائمين. لكن ذلك وحده لا يكفي. فقد يبدو الثناء الذي يشمل الجميع وكأنه نفاق في بعض الأحيان، والمثال على ذلك هو المكافأة التي يقدمها بعض المديرين بحسن نية، إلى جميع العاملين تحت إدارتهم حفاظاً على مشاعر الجميع. لكن هذه المكافآت لا تجعل فرداً من فريق العمل يشعر بأهميته وجدارته الشخصية. والأسلوب الأنجع هو أن تحدّد الإدارة الجانب الجيّد لدى الأفراد، وتقوم بتحفيزه وتشجيعه ليشعر هذا الفرد بموهبته الخاصة ويعيها ويدرك أنها أداة بين يديه يستخدمها وقت الحاجة. لأن غرس الاعتداد في الذات، لدى الأفراد، يعني أيضاً مساعدتهم على الشعور بالأمان، وعلى

التعبير عن آرائهم بوضوح وجرأة من غير أن يخشوا الرفض أو الانتقاد، وهذا يشجع على المبادرة والإقدام. وأعتقد أن جميع الأفكار الأصيلة في العالم لم تثمر إلا بعد أن أقدم شخص ما على المبادرة والمخاطرة. كما يشجع الشعور بالأمان على طرح التساؤلات من غير وَجَل. وجميع الأشياء تلك تؤدي إلى أن يشعر الفرد بتميّزه واهتمام الإدارة به.

تنمية الإعتداد بالذات:

نحن ندرك أهمية الاعتداد بالذات. بوصفه العامل الرئيسي الذي يحفّز الإنسان على العمل بجد أكثر كي يحقق النجاح. إن الاعتداد بالذات يستحق العناء الذي يبذل من أجل بلورته وتطويره. كثيرون ممن كانوا يحملون انطباعا سلبياً عن أنفسهم تمكنّوا من إعادة النظر في الأسس التي تقوم عليها حياتهم. يتمتع معظمنا بقبولٍ لشخصيّته، وإنْ كنا نعاني أحياناً من تدنٍّ في ثقتنا بأنفسنا، ونحتاج عندئذٍ إلى بعض التشجيع والدّعم. وإذا لم نسارع إلى معالجة هذا الهبوط المؤقت، سيؤدي بنا إلى نتائج أكثر خطورة. إنّ تشجيعاً من صديق أو زوج، أو مدير في العمل، قد يؤدي إلى نتائج طيّبة. ولكن، حتى بغياب هذا التشجيع، يمكنك أن تفعل ذلك بنفسك. إذا كنا نتمتع بالحماس حيال ما نفعله في حياتنا، سيساعدنا ذلك الحماس على اجتياز خطوات عملاقة على طريق ترسيخ اعتدادنا بذاتنا.

ينتج فقدان الاعتداد بالذات عن الإخفاق. نملك جميعاً نجاحات واخفاقات في حياتنا العملية والشخصية. وإذا ركّزنا انتباهنا على السقوط فقط، سيؤدي ذلك إلى اندثار اعتدادنا بذاتنا. لذا حاول أن تركزّ انتباهك على نجاحاتك. يمكن للاعتداد بالذات أن يلازمنا طوال حياتنا. خلال مرحلة الشباب يدفعنا إلى الأمام، وفي مرحلة النضج يؤازرنا ويشدّ من بأسنا، وفي شيخوختنا يساعدنا على التجدّد.

ابدأ بتقبّل ذاتك والانسجام معها:

لا شيء يضاهي أهمية رضاك التام عن ذاتك. إن تصديق الصوت الخافت المنبعث من داخلك، الذي يوافق كل فعل نبيل تقوم به ويرفض كل فعل خاطئ ترتكبه، هو أثمن لك من ممالك الأرض كلها. ولا يهمّ سواء مدحك العالم كلّه أم لا، لأن المهم حقا هو حكمك الصادق على نفسك. كثيرون ممن نراهم شخصيات ناجحة، وتملأ أخبارهم صفحات الجرائد، ويلمعون في المحافل الاجتماعية، ويحسدهم الجميع، يدركون في أعماقهم أنهم مزيّفون. وتخزهم ضمائرهم في كل مرّة يذكّرهم فيها الآخرون بنجاحاتهم المادية. إذ لا توجد طريقة سحرية لإدخال السعادة إلى قلوب من لا يملؤهم الرضا الداخلي عمّا حققوه من مكانة وثروة. عليك الاهتمام فوراً بالصوت الخافت الصادر عن ضميرك. لا تتعايش مع ما يعكّر صفوك الداخلي، بل عليك حسمه ومواجهته. إن عدم الانسجام الداخلي يضاهي بخطورته محاولة بحّار المحافظة على إبرة البوصلة باتجاه محدد يريد التوجّه إليه. ان محاولة التأثير في البوصلة تعني تحطم المركب على الصخور، أو في المياه الضحلة التي يصادفها في طريقه.

وما أكثر الحطام البشري في محيط الحياة، حطام الأشخاص الذي تجاهلوا بوصلتهم الداخلية (أي ضمائرهم). كي تحافظ على انسجامك مع ذاتك، ورضاك عن نفسك، عليك أن تكون مستقيماً وصادقاً. من المستحيل أن تنجو من تبكيت الضمير إذا كنت مخادعا. ومهما كان الخداع ضئيلاً، فإنه كاف كي يحرفك عن الاتجاه الصحيح ويمنعك من بلوغ الميناء الذي حدّدته لنفسك. فإذا حافظت على صدقك مع ذاتك والانسجام معها، ستكون غنياً مهما بلغت خسائرك. قد تكّون ثروة، وقد تخسر ثروة، قد تحيا في قصر أو في بيت متواضع. قد ترتدي الملابس الفخمة أو المتواضعة. قد تقود سيارة فخمة، وقد تمشي على قدميك. قد تحتفظ بأصدقائك وقد تفقدهم. قد تحظى بإعجاب المحيطين بك أو برفضهم لك. لكن إذا كنت مرتاح الضمير وصافي السريرة، واثقاً بنفسك وراضياً عن أسلوب حياتك، وصادقاً وصريحاً ونزيهاً وقادراً على النظر إلى وجهك في المرآة من غير أن يرف جفنك، عندئذٍ ستكون سعيداً وناجحاً، وإنْ صنّفك العالم كله خائباً.

إدراك الذات وفهمها:

تستطيع أن توّلد في داخلك نظرة إيجابية إلى ذاتك، إن رغبت بالنجاح، كيف تحققه؟ الأمر بيدك أنت. هل أنت راض عن نفسك، محبّاً لها؟ لن تتمكن من تكوين نظرة إيجابية أو انطباع إيجابي عن ذاتك إلا إذا كنت تكنّ الحب والاحترام لنفسك.

كلنا يضع تصوّراً معيناً لحياته. قد يكون هذا التصوّر إيجابيًا أو سلبياً، إمّا يجعلنا سعداء أو يثير قلقنا ومخاوفنا. إن تصوّراً ما قد يعكس نظرة إيجابية للحياة واعتداداً بالذات، وقد يعكس نظرة سلبية إلى الحياة واستخفافاً بالذات.

الرجال والنساء الذين يواجهون الإخفاق في بداية حياتهم العملية يفتقدون اعتدادهم بذواتهم وثقتهم بأنفسهم. يؤثر إخفاقهم المبكّر، في نفسيّتهم. وهكذا يبقى توقع الإخفاق ماثلاً في لاوعيهم ويسقطون فعلاً، إلا إذا تمكّنوا من تعزيز ثقتهم بأنفسهم.

عندما تتوقع الوقوع، فسيسطر هذا الإحساس على أفكارك و أفعالك. وستجد نفسك مخفقاً أبداً، مما يجعلك تسقط فعلاً. وإذا عجزت عن تغيير ذاك التصوّر الذي تحمله عن ذاتك، ستمضي في طريق ملؤه الإحباط والتعاسة والسقوط.

ان الرجال والنساء الذين يحققون النجاح لم يُخلقوا وهم يحملون مورّثة خاصة بالنجاح. وكثيراً ما نجد في سيرة حياتهم الفقر والمصاعب الجمّة التي تغلبوا عليها قبل أن ينجحوا في تحقيق أهدافهم. وكثيراً ما نجد أنهم كانوا يعانون من انعدام ثقتهم بأنفسهم الذي يَنْجم عن سوء المعاملة التي تلقوها في طفولتهم من قبل أقاربهم أو أساتذتهم أو أترابهم. لكنهم تمكنوا من تجاوز ذلك كله من خلال تغيير تصوّرهم عن أنفسهم وتحويله من تصوّر سلبي إلى آخر إيجابي ثم المضي قُدماً في حياتهم والنجاح نصب أعينهم. يتمتع الذين يحملون تصوّراً إيجابياً عن حياتهم باعتداد كبير بذواتهم. إنهم راضون عن أنفسهم. وهل للرضى عن النفس أهمية كبرى؟ أجل، بالطبع.

ولكن علينا ألا نخلط بين الاعتداد بالذات ثم الرضا عنها، وبين الغرور أو العجرفة. فالاعتداد الحقيقي بالذات يعني أن تكون واثقاً من إمكاناتك وحسن تقديرك وأفعالك، مستعداً وقادراً على اتخاذ القرارات، وواثقاً بذاتك. إن كنت واثقاً بنفسك فستجعلك تلك الثقة قادراً على تحقيق آمالك أكثر بكثير مما لو كنت تحمل استخفافا بذاتك وتشكيكاً بإمكاناتك. تساعدنا الثقة بالنفس على التسلح بقوّة لاتهزم. لأن المترددين يفتقرون إلى قوّة دافعة. وإذا باشروا عملاً، فإنهم يبدؤونه بتردد وخشية. وتفتقر مبادرتهم إلى النشاط والفعالية، وتفتقر طاقتهم إلى الثبات. والفارق كبير بين من يعتقدون بأنهم «قد» يتمكنون من تحقيق شيء ما وبأنهم «سيحاولون» تحقيقه، وبين هؤلاء الذين «يثقون جازمين» بقدرتهم على تحقيقه ويصممون على ذلك، ويشعرون أن في داخلهم قوة كامنة لا تهزم، وكفاءة لمواجهة كل التحديات.

الحياة معركة قد لا يفوز بها – بالضرورة – الإنسان الأقوى أو الأسرع بل يفوز بها، عاجلاً أو آجلاً، الإنسان الذي يؤمن بقدرته على الفوز بها.

قدِّر نفسك وأحبّها:

كم يبلغ الوقت الذي يحتاج إليه من يغرقون أنفسهم في مشاعر الإحباط والإخفاق كي يتحوّلوا إلى أشخاص ناجحين؟ إلى كم من الوقت يحتاج الذين يستخفون بأنفسهم- الذين يتحدثون عن الإخفاق، ويفكرون بالإخفاق ويتصرفون ويعيشون حياتهم وكأنهم مخفقون، ويتذّمرون من المصاعب الهائلة التي تعترض سبيلهم- إلى كم من الوقت يحتاج أولئك كي يتمكنوا من تحقيق النجاح؟ هل سينالون ثقة أحد بقدرتهم على تحقيق شيء ما؟.

يبدأ الإنسان بالانهيار لحظة يشكك بنفسه أو يستخف بها، أو يفقد الثقة بإمكاناته. في اللحظة التي يخامرك فيها الشك وتفقد الثقة بنفسك، تستسلم لأعدائك. كلما اعترفت بالضعف أو العجز أو عدم المقدرة، تضعف ثقتك بنفسك، وتستخف بما يُعدُّ حجر الأساس لكل إنجاز أو نجاح. وما دمت تتصرف كمخفق، وتَرْشَحُ شكاً وتردّداً، ستبقى مخفقاً فعلاً. غيّر هذا الموقف بجرأة. تخلّص من الشعور بالإخفاق والأفكار المثبّطة للعزيمة. توجّه إلى هدفك بقلب ثابت وعزيمة وتصميم، واكتشف كم سيغيّر هذا من أحوالك. عليك التطلع إلى عالم جديد كي تتمكن من العيش فيه فيما بعد. إن تطلعاتك وآمالك التي تناضل من أجلها هي التي تصوغ شخصيّتك، وفق الصورة التي خلقك الله عليها.

يبحث بعضنا أشهراً طوالاً عن فرصة أفضل، لأنهم يحملون معهم اعترافاً بضعفهم أنّى اتجهوا، ويُبدون افتقاراً لأيّة ثقة بأنفسهم. إنهم يحملون على وجوههم نبوءتهم بالسقوط. يستسلمون قبل بدء المعركة. إنهم شهود عيان ضد ذواتهم.

إن الانزواء، والجبن ومحو الذات ألدّ أعداء النجاح، وهو أسوأ تأثيراً من العجز الحقيقي. قال الفيلسوف اليوناني «أبيقطيتيس»: «لن يكون الإنسان حرّا ما لم يكن سيّد نفسه».

الاستخفاف بالذات جريمة. قابلت رجلاً متواضعاً جداً، يميل نحو العزلة والانكفاء، وكان فيما مضى لا يظهر إمكاناته العظيمة، كما كانت طبيعته المنكمشة وموهبته في إذلال ذاته تمنحانه مظهراً عاجزاً، أخبرني ذلك الرجل كيف استطاع أن يتخلص من نزوعه إلى الاستخفاف بنفسه. وقال فيما قاله، إنه حصد فائدة عظيمة من التجوال في الشوارع، حيث لا يعرفه أحد، وهو يحمل سيماء شخص ذي أهمية عظيمة، كأن يتخيّل نفسه محافظ المدينة أو حاكم الولاية. ومن خلال هذا المظهر توقع أن ينظر إليه الجميع على أنه شخص ذو شأن. ولم يقتصر الأمر على تغيير مظهره، بل غيّر قناعاته أيضاً؛ مما جعله أكثر تقديراً لذاته بما لا يقاس. وبعد أن كان يمشي في الشارع منكمشاً أمام نظرات الآخرين، ومذعوراً جرّاء تفحّصهم له، أصبح الآن يرّحب بانتباههم إليه، بل يسعى إلى لفت هذا الانتباه، لأنه استطاع أن يلمس طبيعته السامية. وإن احترامه الواضح لنفسه يعكس هذا.

لن يتخطّى نجاحُك ثقتَك بنفسك، أبداً، وما كان لأعظم فنان في العالم أن يرسم لوحة «مادونا» وهو يحمل في ذهنه تصوّراً لأنموذج ذليل. إذ لا يمكنك تحقيق النجاح إذا كنت تشكك بقدراتك وتتوقع الإخفاق. تمسّك بالأفكار المتطلعة إلى النجاح. املأ ذهنك بالانطباعات المتفائلة البهيجة- الانطباعات التي تصوّر لك بلوغ غاياتك- لأن هذا سيبدّد شكوكك ومخاوفك ويبعث في أوصالك القوّة الكافية لتحويلك إلى شخص ناجح.

ومهما كانت درجة معاناتك من الفقر والحظ العاثر، لا تسمح للمحن أن تهزمك، أكّد لنفسك دائماً أنك قادر على قهر الظروف. ثق بنفسك، وبقدرتك على السيطرة على المصاعب المحيطة بك.

صمّم أن تسيطر على الظروف، ولا تقبل أن تكون عبداً لها. فهذا العزم على القوّة والسيطرة؛ والتوكيد على قدرتك على النجاح، وهذا الشعور بأن النجاح حق طبيعي لك، سوف يقوّيك ويضاعف قدراتك.

إن الأشخاص الذين لا يثقون كثيراً بإمكاناتهم الذاتية يرون أنفسهم مخفقين. وعندما يحققون نجاحا، يعدّونه مجرّد مصادفة أو ضربة حظ. وتعتريهم شكوك قوّية حيال قدراتهم. فالشكوك تعطّل الثقة. وإذا أردت تحقيق هدف ما، عليك أن تؤمن أولاً بقدرتك على تحقيقه. أما إذا سيطر عليك الشك بقدراتك، فلن تتمكن من تحقيق الكثير.

إن هؤلاء الذين يتحلّون بثقة مطلقة وطموح جامح، ولا يجدون الراحة أو الرضى إلاّ بعد تحقيق النجاح، قادرون على تحقيق معجزات مهما عاكستهم الظروف.

ليس الاعتداد بالنفس سمة سوقية مبتذلة. بل هو سمة نبيلة. إنّ تقدير ذاتنا حق قدرها، يعني وعينا للجوهر الخالد الذي في داخلنا، يعني أن نكون على الصورة التي خلقنا الله عليها. أي صورة الإنسان المكرَّم الكامل المفضّل على باقي مخلوقات الله وليس الإنسان المقزّم المضمحلّ الذي يفتقر إلى الاعتداد بالذات والثقة بالنفس. عندما ننعم النظر في خلق الله لنا، سنعثر على إمكانات لم نحلم بوجودها من قبل. وسيغمر حياتنا شعور بالاكتمال، شعور بالقوة والثقة بالنفس. إن تقديرنا لأنفسنا حق قدرها يجعلنا على انسجام مع إيماننا بالله، ويصل ملكاتنا بسلك كهربائي يحمل إليها قوّةً لا تنضب، ويحمينا من التخبّط في الظلمة والشك والضعف. يتميّز أصحاب أعظم الإنجازات في هذا العالم بإيمان صادق بالله ثم بثقة كبيرة بأنفسهم وقدرتهم، أما الذين لا يحققون سوى الخيبات فيتّسمون بافتقارهم إلى الثقة، مما يجعلهم جبناء. فالثقة الراسخة بالذات، والاعتقاد القوي بالقدرة على تحقيق ما نريد، هما العاملان الأساسيان في تحقيق النجاحات العظيمة. وأغلبية الرجال والنساء الذين حققوا نجاحات للبشرية، بدؤوا فقراء، وأمضوا سنوات من حياتهم من غير أن تلوح لهم بارقة أمل بتحقيق طموحاتهم. لكنهم استمروا، رغم ذلك، في العمل الجادّ واثقين أنّ أفقا ما سيفتح أمامهم. تأمّلوا الدور الذي لعبه الأمل والثقة في حياة أعظم المخترعين في العالم. لقد خاض معظمهم، على مدى سنوات، في العمل الشاق المضني قبل أن ينبثق النور في حياتهم. وما كان هذا النور ليأتي لولا ثقتهم بالله وعونه، ثم أملهم ومثابرتهم. ونستمتع في هذا العصر بآلافٍ من النِعَمِ ووسائل الرفاهية وأسباب الراحة؛ أورثنا إياها جميعها أشخاص ذوو عزيمة صلبة جعلتهم يعيرون أذناً صمّاء إلى توسلات أحبّائهم، ويستمرّون في كدّهم رغم العوز والحاجة على مدى سنوات كثيرة من غير أن يحظوا إلا بتعاطف أقرب الأشخاص إليهم.

عندما تؤمن بالله عز وجل لا تسمح لأي شيء، أو لأي شخص أن يزعزع ثقتك بنفسك، أو أن يحطّم اعتمادك على ذاتك، لأن هذه الثقة هي أساس كل نجاح. وعندما تفتقدها، تنهار تماماً. وما دمت محتفظاً بها، سيحبوك الأمل ما تريد. ستحتاج إلى الثقة الراسخة بنفسك كي تحقق أي هدف تريده، وإن بدت هذه الثقة، أحياناً، وكأنها جرأة وقحة.

تساعدنا الثقة بالذات على تحقيق أهدافنا لأنها تقضي على المخاوف والشكوك والتردد؛ وهذه جميعها عدوة للنجاح. لايمكن أن يعمل الذهن بفعاليّة في ظلّ الشك والتردد. إن اضطراب الذهن يؤدي إلى تنفيذ المهام بصورة مضطربة. لن تتوفر الفعالية والكفاءة ما لم يتوفر اليقين. ويمكن للشخص العصامي الذي يثق بنفسه، ويؤمن بقدرته على تحقيق غاياته، أنْ يتفوّق على شخص تلقى تعليماً، لكن عزيمته وَهَنَتْ بسبب تردّده ومقارناته المطوّلة بين الخيارات المتاحة له.

اقرأ سير الناجحين:

لقد انطلق معظم الناجحين من ظروف صعبة في البداية. وُلدوا لأسرٍ فقيرة، وعانوا إعاقات جسدية كبيرة، وواجهوا الإخفاق إثر الإخفاق عبر حياتهم، لكنهم تغلبوا على كل ذلك، وحققوا نجاحاتهم الباهرة. إن أشخاصاً مثل أندرو كارنيغي، إبراهام لنكولن، جي.سي.بيني، ألكساندر غراهام بيل، هيلين كيلر، المهاتما غاندي، جون روكفلر، كورنيليوس فاندربيلت، وغيرهم كثير، يقدّمون لنا أمثلة عن دور الثقة الثابتة بالنفس في تذليل أكبر المصاعب وتحقيق أسمى النجاحات.

كان **فريدريك دوغلاس** ينتمي إلى بيئة فقيرة جداً، فضلاً عن أنه كان عبداً، وُلِد في مزرعة قطن. كان بعيداً عن أي فرصة لتطوير الذات أو اكتساب الأصدقاء. لنفترض أنه عندما أدرك عبوديته وحالته الميؤوس منها قال في نفسه: «ها أنا ذا مجرّد عبد. ومهما بلغ طموحي وتطلعي إلى الخروج من هذه الظروف وهذه العبودية، لن أتمكن من تحقيق ذلك: لأنني وُلدت عبداً. وكان والديَّ عبدين أيضاً، وأجدادي من قبلهما. ليست أمامي أية فرصة للحصول على التعلّم أو البدء من جديد بعيداً عن هذه المزرعة.

وليس لديَّ من يعلمني الأحرف الأبجدية، لأن تعليم العبد القراءة والكتابة جريمة يعاقب عليها القانون. عليّ أن أُخمِدَ طموحي لأنني لن أتمكن من تحقيقه أبداً. ولن يجلب لي سوى البؤس. مَنْ أنا كي أحلم بالحريّة والتعليم؟ ليس بمقدور العبد بلوغ أي هدف» لو أن فريدريك دوغلاس فكّر بالأمر بهذه الطريقة، هل كنا سنسمع باسمه؟ بالطبع لا.. كان سيعيش ويموت كملايين العبيد الآخرين. لكنه كان يتحلى بالإرادة الطيبة اللازمة للنجاح. وبدلاً من أن يقول لنفسه «لن أتمكن من تحقيق أي شيء فلماذا أحاول،» قال بنفسه: «سأعمل للتخلص من هذه العبودية الرهيبة، لأني قادر على ذلك».

استنفر دوغلاس القوى الداخلية التي أودعها الله فيه، إن القدرة الكامنة، في كلٍّ منّا تستجيب لنا عندما نستدعيها، وتمكّن بذلك من التغلب على جميع العقبات الهائلة التي حالت بينه وبين الحريّة والتعليم. تعلّم الأبجدية من الشاخصات الموضوعة على أسوار المزارع، ومن الأوراق المطبوعة المهملة، ومن روزنامة وجدها في المزرعة. ولم ير كتابا حقيقياً في حياته إلاّ بعد أن علّم نفسه القراءة والكتابة. وتمكن ذاك الفتى العبد الصغير من خلال هذه البداية المتواضعة، من الحصول على حريّته وتعليمه. وطبقت شهرته الآفاق كبطل لِعِرْقِهِ المُستَعْبَد، كرّس حياته لخدمة قضيّته. وجذب عمله انتباه رئيس الولايات المتحدة فعيّنه سفيراً لأمريكا في هاييتي.

فاش يونغ:

لقد حقق سمعة عطرة بوصفه أفضل وكيل تأمينات في زمانه، فضلاً عن أنه من رجال المبيعات الأعلى دخلاً في العالم. كما ألّف عدداً كبيراً من الكتب التي حققت أكبر نسبة مبيعات. هل حقق هذا كله معتمداً على الحظ فقط، وعلى وجوده في المكان المناسب في الوقت المناسب؟ لا. لقد عزا تجاوزَه لعثراته، في أكثر من مناسبة، إلى ثقته في نفسه. تحدّث يونغ عن فقره وافتقاره للتعليم. وتحدّث عن خطة للانتحار كان قد وضعها مرّة حين فكّر في أن يقتل نفسه. وذلك بأن يقفز من نافذة الفندق. وقال عن ذلك: «حاولت أن أشرب من الكحول ما يكفي لمنحي الشجاعة على القفز من النافذة. ولكني شربت كثيراً فنسيت أن أقفز.» هذه التجربة جعلت يونغ يعيد النظر في حياته، ويقول لنفسه: «انظر أيها الغبي. افترض أنك تملك مصنعاً لإنتاج المثلّجات لكنه، لسبب ما، بدأ بإنتاج حمض الكربوليك بدلاً من المثلّجات؟! ألا تحاول عندها أن تبحث عن حلّ لهذا المعمل؟ أم تتركه من دون أي ضوابط. إن معمل أفكارك ينتج النفايات: إنه ينتج القلق، والمخاوف، والحسد، والغضب، والرثاء للذات، والكآبة، والتعاسة، والفقر. ولا أحد يرغب بالحصول على نفايات كهذه.» وهكذا تحوّل يونغ من عدوّ لنفسه إلى صديق لها. وأدرك فجأة أنه يمكن أن يبدّل حياته إذا بدّل أفكاره. لم تكن معركة سهلة، لكن يونغ بدأ بإحداث تغييرات فورية. لقد عانى من أزمات على الصعيد الشخصي والمهني. لكنه لم يفقد إيمانه بأنه شخص جديد وبأنه سيحقق نتائج قيمّة.

توماس إديسون:

كان واحداً من أعظم المكتشفين في جميع العصور. ورغم براعته وإبداعاته، كان إديسون محاصراً دوماً بمشاكل عصيّة، ومصاعب تعرقل عمله باستمرار. لكنه رفض الاستسلام. فهو عندما جاء من الولايات الغربية إلى بوسطن، كان في حالة بائسة، فقد كان مفلساً، وشاكسه زملاؤه مرّة وعيّنوه موظفاً ليتلقى رسالة ألقيت عليهم بسرعة يعجز معها أي شخص آخر عن تدوينها. لكن إديسون دوّن الرسالة بشكل صحيح، وعندما علم أن الأمر مجرّد دعابة، انضم إلى زملائه في مرحهم. وسخر من بطئهم في الكتابة واكتسب الاحترام الفوري من رفاقه الجدد.

عمّق أديسون ثقته بقدرته على حل المشكلات العلمية التي كانت تعترضه، عبر التفكير الدائم بتلك المشكلات. وكان ذهنه يسبقه دوماً في تصوّر الاختراع الذي يحاول تحقيقه على أرض الواقع. كان يتخيّل نفسه، دائماً، في موقع متقدّم عن موقعه الحقيقي. لنفترض أنه فقد الثقة منذ البداية وقال لنفسه: «آلاف من الأشخاص جرّبوا حل هذه المشكلات، لزمن طويل، لكنهم أخفقوا. فكيف لي أن أتوقع النجاح حيث عجز كثيرون. لماذا أبدّد وقتي وطاقتي في محاولة تحقيق ما وجدوا أنه مستحيل التحقيق؟» إنّ الأبواب تفتح، والفرص تأتي للإنسان الذي يتحلى بالثقة والعمل المثابر. أما الضعفاء المترددون وذوو العزيمة الواهنة فيعجزون عن تحقيق أي شيء. لا نجاح يتحقق لهؤلاء الذين لا يثقون بقدرتهم على النجاح.

مهما بدا طريقك مظلماً ووعراً، تخيّل أنك تحمل مصباحاً يضيء لك موقع قدمك في خطواتك التالية.ورغم أن الطريق يبدو مظلماً على مسافة قريبة، فإنك عندما تصل إلى هذه المسافة، سيصلها ضوء

المصباح الذي تحمله معك. وكل ما تحتاجه هو ضوء يكفي لإنارة موقع خطواتك التالية، كي تتأكد من أنك تمضي في الاتجاه الصحيح.

درِّب نفسك بنفسك:

الأدب العالمي العظيم مفعم بالشعارات والأقوال المأثورة والأمثال التي تحث القرّاء على الثقة بأنفسهم وبإمكاناتهم. احرص على أن تجد هذه الأقوال والأمثال وتحفظها عن ظهر قلب، وتطبّقها في حياتك. «الثقة بالنفس هي السرّ الأول للنجاح. قم بالأعمال التي تخشاها، عندها ستتخلص من الخشية بكل تأكيد» هذا ما قاله رالف والدو إيمرسون. وقال بينجامين فرانكلين: «لايمكن الفوز دون ألم.» وقال ديفيد لويدجورج: «لا تخش أن تخطو خطوة كبيرة عندما يكون ذلك ضرورياً، لأنه لايمكن اجتياز هوّة ما بقفزتين صغيرتين.» لا تنتظر الفرص الاستثنائية، بل انتهز الفرص العادية واجعلها فرصاً استثنائية.

سجِّل الأقوال المأثورة التي تجدها ملهمة. وعندما ينتابك شعور بالإحباط، ارجع إلى هذه الأقوال المأثورة كي تجدد ثقتك. وعندما يحتاج اعتدادك بذاتك إلى بعض التشجيع، قُمْ بدور مدرّب الفريق الرياضي. عندما يتراجع أداء الفريق الرياضي، يمدّ له المدرب يد العون والتشجيع. ويختار الكلمات المناسبة كي يغرس في أعضاء الفريق الحماس والثقة بالنفس والإيمان بتحقيق الفوز. نحن بشر ونحتاج إلى كلمات التشجيع، عندما يخبو حماسنا وإقبالنا على الحياة، وعندما نشعر بالاكتئاب، ونعاني النكسات والهزائم، وعندما تخبو ثقتنا بأنفسنا، ويتزعزع إيماننا بقدراتنا. ولكن أين المدرّب كي يشجعنا؟ يجب أن نكون المدرب الخاص لأنفسنا، ونمنحها الكلمات المشجعة، ردّد لنفسك الكلمات المشجعة كي تغيّر مجرى الحوار الداخلي الذي يجري في رأسك. قل لنفسك بأنك ستنجح، وأنك قد نجحت في الماضي وستفعل ذلك ثانية.

عندما نتحدث إلى أنفسنا، نخلق الحوارات التي تتحكم بحياتنا. إذا كانت تلك الحوارات تحمل نكرانا للذات وتشاؤما وتوقعا للإخفاق، فإنّ حياتنا ستكون كذلك. وإذا فكرّنا بأسلوب إيجابي، وتأملنا نجاحاتنا، واعتبرنا سقوطنا كبوة مؤقتة، سيولّد ذلك في داخلنا الحماس اللازم لجعل حياتنا مثيرة ومثمرة.

عوّد نفسك على استبدال الكلمات السلبية التي في ذهنك بكلمات إيجابية: تذكّر مفردات الأمل بدلاً من مفردات اليأس، وتذكّر مفردات الفوز بدلاً من مفردات الهزيمة. ومفردات التشجيع بدلاً من مفردات القلق، ومفردات الحماس بدلاً من مفردات اللامبالاة. وبدلاً من كلمات الكراهية تذكّر مفردات المحبّة والاعتداد بالذات.

أربع خصائص للاعتماد على الذات:

يعدُّ الاعتماد على الذات أفضل بديل عن الأصدقاء، وعن كرم المحتد، والنفوذ والمال. إنه أفضل رأسمال في العالم، وقد تغلّب على عوائق وتجاوز صعوبات، وحقق إنجازات أكثر من أي صفة بشرية أخرى. عرّف جيمس آلان -وهو أحد كتاب الإلهام- أربع خصائص عظيمة للاعتماد على الذات:

1- **الحسم**: عليك أن تكون حاسماً مع أفكارك وأفعالك. فالشخص الذي يتردّد شخص ضائع. لا أحد يثق بشخص لا يثق بنفسه. من يريد أن يتعامل مع شخص لا يعرف ما يريد؟ على المرء أن يكون قادراً على

التعبير جيّداً عن حقيقته الداخلية، عليه أن يتسم بالحسم. ولا يمكن لشيء أن يضفي هذه السمة سوى المعرفة والمهارة. التردد عامل مدمّر. ويمكن للحظة تردد أن تفسد فرصة النجاح. وهؤلاء الذين يخشون اتخاذ قراراتهم بسرعة خوفاً من الوقوع في الخطأ، غالباً ما يقعون في الخطأ فعلاً عندما يتخذون خطوات عملية.

احسم أمرك إذن بسرعة وتصرّف بلا تردّد. والأفضل من ذلك أن يكون قرارك جاهزاً في ذهنك، عندئذٍ ستتمكن من تنفيذه بحسم وتلقائية.

2- **الثبات والمبدئية**: من ليس لديه مبادئ ثابتة لن يتمكن من تحقيق الكثير. وعلى المرء أن يتمتّع بالموقف الصلب، الثابت، المحدّد، وعليه أن يتخذ قراراته انطلاقاً من تلك المبادئ التي سترشده عبر متاهة الآراء المتضاربة وتلهمه الشجاعة والجسارة لخوض معركة الحياة. يجب أن تكون المبادئ بالنسبة إلى المرء أكثر أهمية من الكسب والسعادة الشخصيين، حتى أكثر أهمية من الحياة نفسها. ومن لا يتخلى عن مبادئه أبداً لن تتخلى مبادؤه عنه. وسوف تدافع عنه أمام جميع الأعداء وتحميه من جميع الأخطار وتضيء له دربه في مواجهة جميع المصاعب والأخطار. ستكون تلك المبادئ نوراً يضيء الظلام، ومكانا يستريح فيه هربا من الحزن، وملجأ يقصده ليحميه من صراعات هذا العالم.

3- **الكرامة**: لايمكن للإنسان الشريف المتحلّي بالكرامة أن يكون مُسْتَعْبَداً مُضْطَهَداً، لأنه لا يرضى الإذلال لنفسه. وهو يعطل أية محاولة للحط من قدره، بنظرة أو بكلمة منه؛ أو بمجرّد الصمت الحكيم الموحي. إنّ مجرّد حضور هذا الشخص يشكّل ردعاً لأي متطاول وقح، وهذا الحضور نفسه يشكّل صخرة قويّة تدعم أي مُحبّ خيّر. لكن السبب الأساسي الذي يجعل الإنسان الشريف المتحلّي بالكرامة، يفرض احترامه على الآخر هو أنه يعامل الآخر باحترام، كما يحترم ذاته.

4- **الاستقلالية**:

تأتي الاستقلالية نتيجة العمل الجاد وليس نتيجة البطالة. يتمتع الذي يعتمد على نفسه بقوّة كبيرة، وكبرياء، ونبل واستقامة، مما يمنعه من الاتكال على الآخرين كالأطفال، لأنه يكتسب حقه في الحياة بعمله الذهني أو العضلي وهو ينمو ليصبح شخصاً كاملاً حرّاً مستقلاً يعتمد على ذاته.

الاتّكال على الذات:

من المفيد أن نشاهد حولنا أبطالا وبطلات يشكلّون نماذج نبني عليها فلسفتنا في الحياة. ومن الجيّد أن يرشدنا معلمون أو موجهون خلال سعينا إلى النجاح. لكن الرجال والنساء والعظام عبر جميع العصور كانوا يعزون نجاحهم إلى مساعيهم الشخصية واعتمادهم على ذاتهم. لقد كانت قدراتهم الشخصية موضع رجائهم. يؤدي عدم الوثوق بالنفس والاتكال عليها إلى الإخفاق في حالات كثيرة. لاشك أن توكيد القوّة يولّد القوّة. والذين لا يؤمنون بقدراتهم الشخصية هم الأضعف وإن بدوا أقوياء.

وضع «جيمس آلان» لائحة تتضمن ثمانية بنود هي أعمدة النجاح، اعتبر آلان أن الاعتماد على النفس هو أهم هذه الأسس. والأسس السبعة الأخرى هي: القوّة والحيويّة، والتدبير، والاستقامة، والنظام، والصدق

والأمانة، والنزاهة، وطيف النجاح. قال جيمس آلان: «ثق بنفسك، فعبر التاريخ، اعتمد الإنسان على بدائل مؤقتة عوضاً عن بساطته الفطرية وكرامته ووقاره الأصليين. والقلائل الذين كانت لديهم الشجاعة للاعتماد على ذاتهم، برزوا كأبطال. وإنه لبطل حقاً من يبدي الجرأة والشجاعة على إفساح المجال لطبيعته الحقيقية كي تعبّر عن نفسها بنفسها. ويُنظر إلى كفاءته الحقيقية بجرأة وثقة».

الثقة بالنفس والاعتماد عليها هما جوهر البطولة. وكان جميع العظماء أشخاصاً اعتمدوا على أنفسهم في بداية الأمر، ولهذا علينا أن نجعل من هؤلاء مُثُلاً عُليا لنا. العظيم هو من لايتكل على أحد، بل يقف متقرداً بكبريائه. ويعتمد صلاح المجتمع على أشخاص كهؤلاء. إذا اعتمدنا على نورنا الخاص، لن نحتاج عندئذٍ إلاّ إلى المحافظة على جذوته مشتعلة. يمكن أن نستعين بنور الآخرين، ولكن أن نتكل عليه كليّة يعني أن يخبو نورنا الخاص ويصدأ، ونجد أنفسنا فجأة في الظلمة. نورنا الداخلي الخاص هو الوحيد الذي لن يخذلنا أبداً.

يعتقد الفيلسوف وعالم النفس الفرنسي إيميل كور، بأننا قادرون على تحسين الانطباع الذي نتركه عن ذاتنا إذا وثقنا حقاً بأنفسنا، وكان ينصح من يقصدون مساعدته بأن يردّدوا لأنفسهم يومياً «إنني أصبح شخصاً أفضل مع كل يوم يمرّ.» وكانت هذه الوسيلة ناجعة جداً. اتبع آلاف الرجال والنساء نصيحة إيميل كور التي ساعدتهم على تجاوز التردد وعدم الثقة بالذات، وأصبحوا قادرين على الاضطلاع بمهام كانوا يتفادونها من قبل، مما جعل حياتهم أفضل مما مضى.

أحد أساليب بناء الثقة بالنفس هو أن يكون المرء مسؤولاً عن جميع أفعاله – سواء كانت مخفقة أم مكللة بالنجاح- لا تخش تحمّل المسؤولية، واعزم على إنجاز أية مسؤولية تُسْنَدْ إليك على الوجه الأكمل. لاتقع في تأجيل المسؤوليات الراهنة ظنّاً منك بأنك ستكون أكثر استعداداً لانجازها لاحقاً. قبولك القيام بالمهام التي تواجهك في الوقت المحدد يجعلك مستعداً دائماً، ولن تتمكن من إنجاز أي أمر مهم إلا بعد أن تكون قد فعلت هذا مرّات كثيرة فأصبح عادة من عاداتك.

ركّز على الجوانب الإيجابية:

يستغرق بعض الأشخاص في اجترار الجوانب السلبية لحياتهم. ويتحسرون على خيباتهم السابقة، والأخطاء التي ارتكبوها خلال نهارهم فتقض مضجعهم طوال الليل، ويباشرون مشاريعهم الجديدة وهم يحملون شعوراً بالإخفاق. وآخرون يتجاوزون خيباتهم السابقة ويعتبرونها تجارب علّمتهم دروساً مهمة، وينامون وهم يشعرون بأن نجاحاتهم ترجح على إخفاقهم، ويباشرون مشاريعهم الجديدة كتحديات يستطيعون النجاح فيها.

ريتشارد أركرايت:

مخترع آلة الغزل التي أحدثت ثورة في صناعة النسيج، عانى من إخفاقات كثيرة. وبعد أن تجاوز الكثير من المشكلات التقنية، تمكّن من إنجاز آلته التامة التي تعمل بشكل جيّد. ثم حوصر بدعاوى قضائية ضد اختراعه، وقام العمال الخائفين من فقدان فرص عملهم- بعد أن تحلّ آلته محلهم- بتدمير مصنعه. لكن أركرايت لم يستسلم. بل بنى مجموعة مصانع جديدة وخلال مدة قصيرة، سيطر على جزء كبير من هذه الصناعة، وأصبح واحداً من أثرى أثرياء بريطانيا.

من السهل أن نعزو تعاستنا إلى الآخرين أو إلى الحظ العاثر. إنا نعزو إلى الحظ العاثر الكثير مما يعود حقاً إلى أفكارنا. نجد حولنا أشخاصاً يحالفهم النجاح رغم إمكاناتهم المتواضعة، بينما يلازمنا الإخفاق. فيجعلنا ذلك نعتقد بوجود قدر غامض يساعد هؤلاء على تحقيق النجاح بينما يعوقنا نحن عن تحقيقه. لكن المرجّح أنّ هذا عائد إلى مواقفنا الخاطئة. إذ لا نطلب، غالباً، من أنفسنا إلاّ جزءاً مما نستطيع إنجازه. يجب أن نرى أنفسنا على ضوء مختلف- ونؤمن بأننا كائنات رائعة تتمتع بإمكانات لا حدّ لها. لاتتردد في وضع نفسك في أسمى مكان. وبما أن الله قد خلقك وقدر رزقك فلابدّ أنّه جلّ جلاله أودع فيك قدرات عظيمة لذا لاتتردد في مطالبة نفسك بتحقيق إنجازات عظيمة. وعندها ستهبّ إلى مساندتك قدرات لم تكن تعلم أنها كامنة داخلك. ثق بنفسك. لأن توقع الأشياء العظيمة يستنهض أفضل صفاتنا. وهذا إذا اعتدناه يوقظ القوة التي كانت ستبقى كامنة في داخلنا لولاها. ستجد أن سحراً قوياً وقوّة حقيقية مبدعة يكمنان في محاولتك أن تكون على الصورة التي تريدها، وفي تبنّيك للصفات الشخصية التي تودّ اكتسابها.

لا تتوقع غير الصحة والازدهار. تبن الأفكار والمواقف والعادات التي تميّز الازدهار. تصرّف كشخص ناجح ومتفوّق. وليعبّر مظهرك الخارجي وهندامك وأفكارك عن ذلك كله. احرص على أن تكون تصوّراتك الذهنية انعكاسا لما تريده أن يتحقق ويصبح واقعاً.

إن كنت راغباً في أن تصبح شجاعاً جريئاً، تمسك بالأفكار الجسورة التي تؤكدّ لك أن لا شيء يخيفك. وإذا كنت رعديداً، وتعاني الخجل، أكدّ لنفسك بأنك لن تسمح لأيّ شخص أو أيّ شيء أن يخيفك ثانية، وأنك سترفع هامتك عالياً وتفرض نفسك واحترامك. اعزم على تقوية هذا الجانب الضعيف في شخصيتك.

ركّز على نقاط قوتك:

ينتج فقدان الاعتداد بالذات عن الإخفاق غالباً. مررنا جميعاً بنجاحات واخفاقات في حياتنا الشخصية والمهنية. وتركيزنا الدائم على الاخفاقات وحدها يجعل اعتدادنا بأنفسنا يذوي. ولهذا عليك تركيز اهتمامك على النجاحات التي حققتها. دوِّن في مفكرتك الأشياء التي أنجزتها سابقاً التي تثير اعتزازك. يجد الكثيرون هذه العادة مفيدة لرفع المعنويات. وعندما يشعرون بالاكتئاب أو تنتابهم الشكوك حيال مقدرتهم، وعندما ينحسر اعتدادهم بأنفسهم في حالة ما، يفتحون دفتر يومياتهم ويقرؤون ما دوّنوه. لأنه يثبت لهم أنهم قادرون على إنجاز أعمال قيّمة. وأنهم يتمتعون بالأسباب الموضوعية للثقة بأنفسهم. والثقة بأنهم كما حققوا النجاح فيما مضى، يستطيعون تحقيقه الآن. إن مراجعة النجاحات تبدّد مشاعر إخفاق المرء وتجعله يستعيد طعم النجاح.

إن الأشخاص الذين يستخفون بأنفسهم، ويمحونها، معتقدين أنهم مجرّد ديدان بائسة تزحف على الأرض، وأنهم لن ينجزوا إنجازاً ما، هؤلاء يتركون لدى الآخرين انطباعا مطابقاً لهذه الصورة، ويبدون تماما كما يشعرون في سريرتهم. إن مقدار تثمينك لنفسك ولقدراتك ومكانتك وقيمتك، وللانطباعات التي تتركها في النفوس، كل ذلك سيبدو جلياً على مظهرك وسيمائك. فإذا كنت تعتبر نفسك مجرّد شخص عادي لا يميّزه أي شيء، فسوف تبدو كذلك فعلاً. إن كنت لا تحترم ذاتك. فسيظهر ذلك على محيّاك. إذا كنت تشعر بالضآلة. وتحمل رأياً سلبياً في نفسك، فهذا ما سيراه الآخرون فيك. سيكون انطباع الآخرين عنك مشابها للانطباع الذي تحمله عن نفسك.

لكن إذا حرصت على التمسك، الدائم، بالصفات التي تريد اكتسابها، فإنك ستحوزها بالتدريج، وستنعكس هذه الصفات على محياك وسلوكك. وكي تبدو للآخرين شامخاً، عليك أولا أن تشعر بأنك شامخ. يجب أن ينغرس الشموخ والرفعة في ذهنك أولاً كي تتمكن من تجسيدهما في سيمائك ومظهرك. الثقة هي أساس كل نجاح. يمنحنا إيماننا بقدرتنا على النجاح قوّة عظيمة. وهؤلاء الذين يتمتعون بثقة كبيرة بأنفسهم، ينجون بواسطتها من كثير من الشكوك بخصوص خياراتهم وإمكاناتهم، ومن الكثير من المخاوف حيال المستقبل.

وإن لم يكن نجاحك يضاهي نجاح الآخرين، فلا بدّ أنك بارع في عمل ما. قد لا تكون أفضل العاملين في مكان عملك، لكنك قد تتمتع بإمكانات خاصة في أدائك لبعض جوانب العمل مما يكسبك احترام الآخرين. قد لا تكون رياضيا قادراً على منافسة رفاقك، لكنك قد تكون متفوقاً في حصص الفنون. قد لا يضاهي دخلك الدخل الذي يحصل عليه جارك، لكنك تقدر على إصلاح الأعطال التي قد تطرأ في منزلك. أن تقلقك نقاط ضعفك فهذه حالة إنسانية. لأن نقاط الضعف قد تمنح بعض الأشخاص الحافز كي يطوّروا أنفسهم، لكنها تجعل آخرين يعانون من شعور بالدونية. افْخَرْ بما تستطيع إنجازه، بدلاً من الاستسلام للشعور بالعجز عن إنجاز بعض المهام.

اخطب أمام الجمهور لتعزّز الثقة بالنفس:

يصرح بعضنا أنّ أكثر ما يرهبهم هو التحدث إلى الجمهور. فلماذا؟ ربما يخشى هؤلاء أن يثيروا سخرية مَنْ يصغون إليهم، أو أن يتلعثموا وتنعقد ألسنتهم.

الجأ إلى مخاطبة الجمهور لتحسين انطباعك عن ذاتك. وسواء كنت تريد أن تصبح خطيباً أم لا، عليك أن تتصف بالاتزان الذي يجعلك قادراً على الوقوف أمام أي جمهور، مهما كان حاشداً أو هائلاً، والتعبير عن أفكارك أمامه بشكل واضح وجلي.

يعدُّ التعبير عن الذات بأسلوب حسنٍ الطريقة الوحيدة لاكتساب القوة الذهنية. قد يكون ذلك بوساطة الموسيقا أو الأعمال اليدوية، أو من خلال الخطابة، أو عبر بيع البضائع، أو تأليف كتاب، أو أيّ أسلوب آخر للتعبير عن الذات. وهذا الأخير يستنهض ذكاءنا وقدراتنا الإبداعية. وما من أسلوب للتعبير عن الذات يستطيع أن يطوّر شخصية الإنسان بصورة عامة وفعالة، ويكشف إمكاناته كلها، بقدر التعبير عن النفس أمام حشد كبير. ولن يستطيع أي شخص أن يبلغ مستوى ثقافيا وحضاريا راقياً من دون أن يدرس فن التعبير، وخاصة التعبير الشفوي أمام جمهور محتشد.

لقد عُدَّت الخطابة، عبر التاريخ، أرقى أسلوب تعبيري عن الإنجازات الإنسانية. وعلى اليافعين أن يتمرّنوا على الخطابة أمام الجماهير مهما تكن المهنة التي سيختارونها في المستقبل. فلا شيء آخر سيستفز إمكاناتهم الكامنة بسرعة وفعالية بقدر ما تستفزه محاولتهم الدائمة لبذل أقصى جهد يستطيعونه في التعبير عن ذاتهم أمام جمهور ما. وعندما تبدأ الوقوف على قدميك والتحدث ارتجاليا أمام الجمهور، سيكون ذلك بمثابة إخضاع قدراتك ومهاراتك إلى الامتحان. تُعدّ مخاطبة الجمهور أفضل طريقة لتجاوز المخاوف وتنمية الثقة بالذات والشجاعة. لماذا؟ لأن المرء عندما يتجاوز خوفه الناجم عن الحديث أمام مجموعة من البشر، يتجاوز خوفه من نفسه ومن الآخرين، ومن الحياة ذاتها. وستتبدّل نظرته إلى نفسه، ويندفع إلى الاضطلاع بمهام لم يحلم يوماً بأن بمقدوره إنجازها.

كي تحقق النجاح، اجعله الاحتمال الأوحد:

لا تسمح أن تهتز ثقتك بنفسك ولو للحظة، مهما بدا الطريق أمامك مظلما. فلا شيء يدّمر ثقة الآخرين بنا، بقدر ما يدمرها ترددنا وشكّنا بأنفسنا. يواجه الكثيرون الإخفاق لأنهم يسمحون لهممهم المثبطة وترددهم أن تبدو على محياهم بحيث يراها بوضوح كل من حولهم.

إن كنت لا تقدّر نفسك حق قدرها، وتستخف بقيمتها، فإنّ الآخرين سيفعلون الشيء نفسه حيالك. لأن ثقتك المتواضعة بنفسك ستجعلك تنجز أعمالاً صغيرة تافهة فقط. ولن تتمكن من إنجاز أكثر مما تتوقعه من نفسك. فبقدر ما يكون تقديرك لنفسك عالياً، وتكون تطلعاتك كبيرة، بقدر ما سينعكس ذلك على عملك ويجعلك تحقق أفضل النتائج.

فكّر ملياً بالأشياء التي تريد تحقيقها. تأمّلها بوضوح ومثابرة، وركّز اهتمامك عليها بكلّ ما لديك من قدرات عقلية وإرادة. واعمل على تحقيقها بكل طاقتك. إنه الأسلوب الوحيد الذي يجعل من ذاتك مغناطيسا يجذبُ إليه ما تريد أنت. وفي اللحظة التي يبدأ فيها ترددك وخوفك، ستفقد مغناطيسيّتك هذه، فتهرب من بين يديك كل الأماني. لأنك تدفعها بعيداً عنك نتيجة خوفك وتردّدك. فتبدأ الأشياء التي ترغب بها، في المضي بالاتجاه المعاكس الذي تمضي فيه أنت.

مهما كانت حالتك الراهنة تدعو إلى التشاؤم، ومهما بدا المستقبل مظلماً، تمسّك بأمنياتك، وعندها لابد أن تتحقق. تخيّل الظروف المُثلى، النجاح الذي تودّ تحقيقه، وتخيّل نفسك وقد حققت كل ما تبتغيه. لا تعترف بالمصاعب. لا تدع أيّ احتمال يخطر في بالك إلاّ احتمال النجاح الذي تسعى إليه. تخيّل نفسك وقد حققت ما تريد، وتمسّك بهذه الرؤية بكل ما أوتيت من قوّة. فهذا هو الطريق الأمثل لتذليل المصاعب التي تواجهك؛ إنه الطريق الذي يفتح أمامك السبيل نحو تحقيق مكانة أرفع وأسمى.

الفصل الثاني

التفكير الإيجابي

[illegible]

قال عالم النفس الشهير ويليام جيمس: «تعدُّ ثقتك عند البدء بمشروع نتائجه غير مضمونة الضمانة الوحيدة لنجاح تلك المجازفة». إن توقعنا أفضل النتائج يحرّر في عقولنا تلك القوة المغناطيسية فتجذب إلينا أفضل النتائج. سنناقش في هذا الفصل كيفية تأثير التفكير الإيجابي في نتائج أي عمل تشرع بتنفيذه، فلا يقتصر أثره في زرع بذور النجاح في عقلك بل يتجاوزها إلى توفير البيئة المناسبة لتغذية البذور ومساعدتها على النمو كي تغدو إنجازات كبيرة.

كيف نفعل ذلك؟ بتعلّم السيطرة على أفكارنا، وكيف ننهل من الموارد الخبيئة في لا وعينا، ونتخلص من الأفكار السلبية، ونطرد من أذهاننا كل ما يثير المخاوف ويثبّط العزيمة، ونتوقع الأفضل من أنفسنا، ونتوقف عن اجترار خيباتنا السابقة. ونبدأ كل يوم جديد بتفاؤل، ونحوّل ما يثير قلقنا إلى تحدٍّ، ونوقظ القدرات الكامنة في داخلنا.

إيمانك بقدرتك على النجاح سيقودك إلى النجاح فعلاً:

أنت قادر على السيطرة على أفكارك. هذا العالم يفسح السبيل أمام العزم فقط، وأمام الذين يسخرون من العوائق التي تقيّد الآخرين، ومن حجار العثرة التي تجعل الآخرين يخفقون. إن الذي يربط عربته إلى النجوم، كما يقول رالف والدو إيمرسون، هو الذي يبلغ هدفه قبل الذي يجرجر أذياله على الطريق اللزج المبهم للحلزون. فالثقة هي أمّ الإنجازات، لأنها تزيد من قدراتك وتضاعف طاقتك، وتدعم ملكاتك العقلية، وتزيد من قوّتك.

لا شك أن درجة اهتمامك تساوي قوة إيمانك الراسخ ويقينك، وثقل قرارك، وقوّة ثقتك بنفسك. إذا كانت العوامل جميعها ضعيفة، سيكون اهتمامك ضعيفاً، و عملك بلا جدوى. قد يعجز بعضنا عن التصميم القوي العميق، ويكونون سطحيين، عرضة لتغيير قناعاتهم تحت تأثير آراء الآخرين. و إذا عقدوا العزم على مسار معيّن، يكون تصميمهم سطحياً بحيث تحرفهم عن مسارهم أوّل عقبة يصادفونها. إنهم دائماً تحت رحمة الأشخاص الذين لايوافقونهم الرأي. وأشخاص كهؤلاء إمّعة متقلبون لا يعتمد عليهم، يفتقرون إلى قوة القرار، والإيجابية والتصميم.

توكيدنا الدائم على قدرتنا على النجاح يساعدنا دائماً على تجاوز الصعوبات، وتحدّي العقبات، والسخرية من سوء الطالع، ويقوّي قدراتنا على الإنجاز. إنه يدعم ويعزز ملكاتنا وقدراتنا الطبيعية، ويجعلها تقوم بمهامها على أكمل وجه. فالتوكيد الدائم يزيد الجرأة، والجرأة بمثابة العمود الفقري للثقة. وبناءً عليه، عندما يقول المرء لنفسه: «يجب أن أفعل. أستطيع أن أفعل. سوف أفعل» فإن ذلك سيقوّي جرأته وشجاعته الشخصية، ويقوي ثقته بنفسه، كما أنه سيُضْعِف العوامل التي تؤثر سلبيا في أدائه. لأن كل ما يعزّز الإيجابيات سيضعف السلبيات. ولن

تتمكن من إنجاز مهمّة صعبة إلا إذا تحلّيت بنظرة إيجابية. إنّ الصفات التي تفضي إلى الفوز جميعها إيجابية، جازمة، ومناضلة مغامرة، وكي تتحلى بهذه الصفات وتستخدمها يجب أن تتحلى بنظرة وتفكير إيجابيين. والذين يفتقرون إلى هذه الصفات لن يصبحوا قادة أبداً، بل سيكونون مجرّد أتباع أو مقلدين، إلى أن يغيّروا نظرتهم السلبية إلى إيجابية، ويبدّلوا الشك باليقين، وينتقلوا من موقفهم المنكمش المنكفء إلى موقفٍ واثق مندفع إلى الأمام. إنّ الروح الإيجابية المصممة هي التي تحقق النجاح.

أغلبية الذين يخفقون يبدأ إخفاقهم بتشكيكهم بقدراتهم على إنجاز ما يضطلعون به من أعمال. إذا شرّعت الباب للتردد والشك في دخول ذهنك، فإنك تسمح لعدوّ وجاسوس بالتسلسل إلى معسكرك. ينتمي الشك إلى عائلة الإخفاق، وإذا سمحت له بالدخول، ولم تطرده، سرعان ما يجلب معه التعابير التالية: «السيّد: هوِّن عليك،»، و«السيّد: توقف قليلاً» و«السيّد: تخلَّ عن المهمات الصعبة» و«السيد: انتظر»، وآخرين غيرهم من أعضاء العائلة نفسها. عندما يدخل هؤلاء إلى الذهن، يبدؤون بجذب الصفات المشابهة لهم. وهكذا ينتهي الطموح. إنّ تطلعك إلى الازدهار، وتوقك إلى تحقيق الإنجازات سيكونان بلا طائل إن كنت تحيط نفسك بالعاطلين عن العمل، والضعفاء. لأن هؤلاء سيستنفدون طاقتك ويدمّرون قدراتك على تحقيق النجاح. وسرعان ما سيسيطر الإخفاق على تفكيرك وأفعالك.

التفكير الإيجابي قوّة مبدعة خلاّقة، تنتج وتنجز وتخلق، أما التفكير السلبي فيهدم ويبدّد ويدمّر. وبالتخلص من الشك والتردد، سيزيد التفكير الإيجابي من القدرة على التركيز، لأنه يزيل العوامل التي تشتت الانتباه. وهكذا يساعدنا على التقدم إلى الأمام من دون الإنصراف إلى مسائل جانبية، ومن تبديد الطاقة.

يمكن تغيير الحالة الذهنية عبر السيطرة على الأفكار. وليس هناك من سبب يمنعنا من السماح لذهننا بأن يطوف في كل الحقول، ويمعن النظر في كل المواضيع. بقليل من التمرين يمكننا السيطرة على أذهاننا وإجبارها على التركيز بأية طريقة نريدها. إنّ الإنسان الذي يسيطر على الإرادة، ويوجهه العقل والمحاكمة العقلية، يستطيع أن يدرّب العقل والتفكير على الاهتمام بأهداف وغايات أسمى، إلى أن يصبح هذا التطلع إلى غايات أسمى، والتفكير بها عادة من عاداتنا. وعندئذ ستنمحي الغايات والأهداف المتواضعة من وعينا، ويتفرّغ العقل للأهداف الكبيرة السامية. فالمسألة تتوقف على الحثّ والتحريض.

الفِعل الناتج عن تأثير الحافز:

ماذا نعني بكلمة «حَثّ أو تحريض»؟ لنتأمّل هذه الكلمة بإمعان. الكلمة الأخرى التي تبدأ بالأحرف نفسها ويتعلق معناها بـ «الحث والتحريض» هي كلمة (حركة.) فالحث والتحريض يعني دفع شخص ما إلى الحركة أي النهوض وفعل شيء ما. والتعبير الآخر الذي يبدأ بالأحرف نفسها هو «القوّة المحرّكة» أو «المحرّك». وسبق لأحد روّاد صناعة السيارات أن ربط بين الإنسان والسيارة. وقال: إن القوة التي تسيِّر السيارة هي قوتها المحركة أي «محرّكها». لكلٍّ منّا محرّكه الداخلي؛ محرّك دائم الاحتراق كي يمنحه الحركة الدائمة. وكما يحتاج محرّك السيارة إلى الوقود لعمله، كذلك نحتاج نحن إلى وقود كي نستمر، وكما أنّ محركات السيارات كلها لا تستخدم الوقود نفسه، فبعضها يستخدم البنزين، وبعضها البطارية الكهربائية، أو البخار، كذلك هم الأشخاص، لايُحرّكهم

الوقود نفسه. فبعضهم تحفزه الرغبة في جمع الثروة، بينما بعضهم تحفزه الرغبة في الشهرة، بينما يكون دافع بعض الناس إنتاج فنٍّ عظيم أو موسيقا عظيمة، أو تحسين اختراع، أو الحصول على السعادة والرضا.

من يزوّدك بذاك الوقود الذي سيحرضك؟ قد يأتي ذلك من ربّ عمل يكافئك على إنتاجيّتك المتميّزة. وقد تحصل عليه من خلال جائزة تقدمها جامعة أو مؤسسة أو حكومة. أو من أرباح شركة، وربما من مصادر خارجية متنوعة. لكن الأشخاص المتميّزين بأقوى حافز للنجاح، هم الذين يزوّدون أنفسهم بالوقود الذي يحتاجون إليه.

أفضل من يحثّك على النجاح هو أنت. إذا وثقت بنفسك وبنجاحك المحتّم، ستخلق في داخلك مصدر وقود لا ينضب، يزوّدك بالدفع الدائم إلى الأمام. بمقدورك أن تنظّم قواك الداخلية كي تزوّدك بالدفع إلى الأمام. وذلك كله ينطلق من الموقف الذي تتخذه من رغباتك. وليس هناك حافزٌ يمكن أن يرتقي بك كما يفعل الأمل والإيمان بالنجاح، والثقة بأن كل شيء سيكون على ما يرام، وأنك ستكون سعيداً مهما يحصل.

ثِقْ من أعماقك بأنك ستنجز ما خُلِقْتَ من أجله. ولا تسمح للشك أن يراودك. اطرده من ذهنك. ولا تحمل سوى الأفكار الإيجابية والتصوّرات عن الأشياء التي تريد تحقيقها. قاوم الأفكار السلبية والأمزجة المثبّطة للهمّة، وكل ما يدفعك إلى التفكير في احتمالات الإخفاق والتعاسة، وكائناً ما كان العمل الذي تنوي تحقيقه، اجعل موقفك منه إيجابياً مفعماً بالأمل. وعندئذٍ سيدهشك مدى تطوّر ملكاتك الذاتية، والتحسّن العام الذي سيطرأ عليك.

فَنُّ التَصَوُّر (التّخَيُّلْ):

كل ما نحققه في الحياة، يبدأ صورة ذهنيّة تخلقها أذهاننا. كما أن المهندس المعماري يتخيّل البناء كاملاً بجميع تفاصيله قبل أن تبدأ عملية البناء، نحن أيضاً نخلق في أذهاننا تصوراً لما نحققه في الواقع فيما بعد. إن تصوراتنا مجرّد خطط، وإذا لم نُتْبِعها بالعمل الجاد لتحويلها إلى حقائق، ستنتهي إلى مجرّد رسومات، كما هو حال المخططات التي يرسمها المعماري عندما لا يحوّلها البنّاء إلى حقائق واقعة. جميع الأشخاص الذين تمكنوا من تحقيق إنجازات عظيمة، كانوا من الحالمين، وما حققوه من إنجازات جاء متناسباً مع درجة الحيوية والحماس والمثابرة التي كانوا يتصورون فيها أهدافهم، ويتمسكون بها بأحلامهم، ويكافحون لتحويل تلك الأهداف والأحلام إلى واقع ملموس.

لا تتخل عن أحلامك لأن عدم تحقيقك لها يعود إلى أنك لا تتصوّر تحقيقها بأمّ عقلك. تشبّث بتصورك الذهني عن هدفك بكل عنادك. احتفظ بالصورة التي تتخيّلها مشرقة. لاتدع سعيك وراء كسب القوت اليومي يعتّم هذه الصورة أو يحجبها. أَقِمْ في محيط يساعدك على إيقاظ الطموح وحثّه. اقرأ الكتب التي تثير الطموح. تقرَّب من الذين تمكنوا من تحقيق ما تحاول تحقيقه، وحاول أن تدرك سرَّ نجاحهم.

إن التصوّر الذهني الحيوي الجادّ للهدف الذي تريد تحقيقه هو القولبة العقلية للشيء الذي سيحوّل تصوّرك إلى واقع في النهاية، ويجعل حلمك يتحقق. اجلس وحدك، بعض الوقت، كل ليلة قبل أن تأوي إلى الفراش، وفكر بهدوء، واحلم بمكنونات قلبك. لا تخشَ تصوراتك أو قدراتك على الحلم. فالإنسان يضنى إذا لم يكن لديه رؤيا أو تصوّر. فأنت لم تُمنحَ القدرة الطبيعية على الحلم كي تخدعك. إنها نعمة إلهية يُراد منها إعطاؤك لمحة عن الأشياء

العظيمة التي تنتظرك، وأن تسمو بك من إنسان عادي إلى استثنائي، وتنقلك من ظروف معوّقة إلى أخرى استثنائية، وتوضح لك أن هذه الأشياء يمكن أن تتحول إلى واقع ملموس في حياتك. هذه اللمحات التي نراها من الفردوس يُراد منها أن تحمينا من اليأس وتثبيط الهمم اللذين تولّدهما الخيبات السابقة.

إن التوق المقدس للروح مُنح لنا كي يذكرّنا دوما أنّه بمقدورنا الارتقاء بحياتنا، ومهما كان المحيط حولنا عدائيا وسيّئاً، بمقدورنا أن نسمو بأنفسنا إلى الحالة المثالية التي نتخيّلها في أذهاننا. ولحسن الحظ أنّ التخيّل عملية بسيطة يستطيعها الجميع كباراً وصغاراً. ففي كل مرّة ترى فيها نفسك تشارك في فعل مستقبلي تكون قد قمت بعملية تخيّل أو تصوّر. فإذا فكرت بصيد السمك، أو الجري، أو لعب كرة القدم، قبل أن تمارس هذه النشاطات، فإن تفكيرك يعتبر تخيّلاً.

إذا كانت أحلام اليقظة تراودك، فهذا يثبت أنك قادر على التخييل. فإذا سبق لك أن خططّت لحفلة، أو لعطلة، أو نزهة، فهذا يعني أنك أمضيت بعض الوقت في عملية تخيّل ساعدتك على تحديد مجريات هذه المناسبات. وتستطيع أن تطوّر هذه الموهبة الطبيعية، كما هي الحال مع جميع الملكات الفطرية. يمكنك تطويرها كي تساعدك على تحقيق أهدافك. ويمكن أن تتحوّل من استخدام هذه الموهبة بالمصادفة إلى أداة مُسخَّرةٍ بوعي كي تحقزك على النجاح.

الفنانون، والمعماريون، والمخترعون، وواضعو التصاميم يستخدمون التخيّل إلى حدّ كبير كي يتصوّروا النتائج المستقبلية لأعمالهم. كان توماس إديسون صاحب مخيّلة رائعة وكان دائماً يستخدم طريقة التخييل كي يستحضر إلى ذهنه اختراعات جديدة. الممثلون والمحامون، ورجال المبيعات يستخدمون التخيّل في أثناء التدرّب على أدوارهم، ومرافعاتهم. والأبطال الرياضيون يستخدمون التخيّل بمهارة كي يشحذوا أو يصقلوا قوّتهم وبراعتهم. ويعرف كثير منهم أنَّ التدريب العقلي (التخيّل) قد يكون أعظم أثراً من التدريب العضلي، لأن التصورات العقلية يمكن أن تتكرر في الذهن مرّة بعد مرة من غير انقطاع. ويُعَدُّ المقاولون من أعظم مَنْ يخيّلون لأنهم بنظرة شاملة يتصورون مستقبلاً لم يره أحد بعد.

أنت تمتلك، في الوقت الراهن، إمكانية مضاعفة قدراتك الطبيعية على التخيّل آلاف المرات. بوسعك استخدام هذه الأداة الفعالة من أجل خلق الحياة التي تريد أن تحياها، وليس فقط من أجل إقامة أبنية أو إنتاج سلع أو اختراعات. كل ما تحتاج إليه للبدء، هو أن تتخيّل شيئاً ما ترغب حقاً في الحصول عليه. تخيّله بكل قوّة ذهنك، وقلبك، وروحك. تخيّله وكأنه أصبح حقيقة واقعة. استحضر إلى ذهنك البيئة، المحيط، الأشخاص، المواقع، والأصوات التي تميّزه أيضاً. لابل اذهب أبعَدَ من ذلك في عملية التخيّل، واستخدم حواسك الأخرى فيها أيضا. إذا فكرت بمنزل جديد تريد تملّكه المس الجدران، والأرضية، والمفروشات. شُمَّ رائحة الخشب والطلاء، وحاول أن ترى بعينيك أزهاراً في المزهرية، ولاحظ أيضاً كيف تشعر الآن بعد أن حصلت على ما كنت ترغب فيه. وكما يحدث في أحلام اليقظة، افتح بوابات عقلك ونفسك على مصراعيها، ودع تصوراتك تنسكب داخلها، كما تنسكب الألوان الزاهية على قماش اللوحة التي في ذهنك. قد توجد في ذهنك صورة تامّة لما تريد تحقيقه، ترفرف على حواف وعيك، تنتظرك كي تستجمعها، وتتمكن من إلقاء نظرة شاملة عليها. وعليك في هذه اللحظة أيضاً أن تستخدم مهارتك في تحديد الأهداف كي تخلق صورة تامة وتستجلي الجوانب التي قد تكون غائمة أو مبهمة.

كي تفهم مدى قوّة اللاوعي، حاول أن تتذكر حين تعلّمت ركوب الدراجة، أو قيادة السيارة، أو السباحة، أو التزلج، تذكركم بدت هذه المهام صعبة عندما كنت مجرّد مبتدئ أخرق. لكنك سرعان ما أصبحت قادراً على إنجازها بمجرّد مجهود أقلّ فأقل. وقبل أن يمضي وقت طويل، أتقنتها جميعاً إلى درجة جعلتك قادراً على أدائها من دون الحاجة إلى التفكير. لأن لا وعيك عرف ما ترغب القيام به. ولأنه عرف ذلك ساعدك على تحقيق أهدافك. هذا العقل الباطن الرائع يتلّهف إلى الخضوع إلى أوامرك، وخدمتك. عقلك الواعي هو مجرّد قمة جبل الجليد. فالقدر الأكبر من معرفتك يمكث تحت السطح أي في اللاوعي، إننا لا نطلب من لا وعينا عمداً أن يتعلّم مهارة ركوب الدراجة أو الطباعة. لكنه يلتقط ما نريد أن نفعله.

لكن ما الذي يحدث عندما يكون ما نريده مشوّشاً غير واضح؟ يلتقط اللاوعي إشارات غير واضحة. ولا عجب أن كثيراً مما نتعلمه، يأتي بالمصادفة، وكيفما اتفق. بمقدورنا أن نشرع في تعلّم العزف على البيانو، لكننا لا نهتم حقاً بذلك بسبب انشغال ذهننا، إلى حد كبير، بالتفكير في لعب الكرة. ولأن وعينا يعرف أننا لا نهتم حقاً باكتساب المهارة الموسيقية التي نحتاج إليها، فلا يبذل أي مجهود في سبيل ذلك.

تخيّل كيف ستقوم بعرض مبيعات، أو بتحضير تقرير لاجتماع مجلس إدارة، بالمشاركة في أيّ عمل منتج. خطط في ذهنك لما ستقوله، حرفياً، والطريقة التي ستقوله بها، والخطوات التي ستتخذها لتحقيق ذلك. ردّدها في ذهنك مراراً وتكراراً، فتتغلغل عميقاً في لاوعيك، وتنفذ إلى كل خليّة من خلايا دماغك. وسيصبح النجاح قدرك، وعندما تشرع في عرض مبيعاتك على زبون، أو تقف أمام فريق الإدارة، أو تنغمس في العمل، سيتولى لاوعيك الأمر، وستحقق النتائج المرجوّة. وكلما كانت التعليمات التي نصدرها إلى عقلنا اللاواعي أكثر وضوحاً، كان ذلك أكثر قدرة على مساعدتنا. فهذا العقل الباطني يستجيب لأوامرنا بالطريقة نفسها التي يستجيب بها البحارة إلى أوامر قبطان السفينة. فإذا كانت الكلمات دقيقة واضحة، سيتمكن البحارة من توجيه السفينة نحو الجهة اليمنى أو زيادة السرعة كما أوعز القبطان تماماً. لكن إذا كنّا قباطنة غير واثقين من أنفسنا أو مما نريد، سيتلقى لا وعينا إيعازات غير واضحة، وستمضي سفينتنا في مسار عشوائي.

يجب أن نخبر لاوعينا بما نريده تماماً، أن نوجهه كي يساعدنا على تحقيق أهدافنا. فعندما تدرك تماماً ما هي غايتك الحقيقية، سيندفع عقلك اللاواعي مباشرة نحو تحقيقها. شرط أن يشعر هذا العقل اللاواعي بأنك ترغب بتحقيق الأمنيات، أو النزوات، والأهواء العابرة، التي قد تخطر على بالك وتكون مناقضة لهذه الغاية.

تستطيع أن تشحذ قوّة المخيّلة (التخيّل) باتخاذك أربع خطوات:

1- **حدِّد لنفسك هدفاً**: قد ترغب أن تبدأ بهدف صغير، على سبيل المثال، تحسين عاداتك الغذائية، أو تنفيذ جدولك اليومي بصورة أكثر فعالية. وقد تدهشك السرعة التي تحقق فيها ما تسعى إليه. وبقدر ما تزيد براعتك في التخيّل، ستتمكن من استخدام هذه التقنية لإنجاز المزيد مما تريد إنجازه في حياتك. ويمكن لهذه الأهداف التي تريد إنجازها أن تكون في أي مجال من المجالات، المالي، الصحي، أو فيما يخص أمور البيت أو السفر.

2- تخيّل صورة واضحة: ستأتي هذه الصورة، في بعض المجالات، إلى الذهن بسرعة، حالما تغمض عينيك وتسترخي. في حالات أخرى قد تحتاج إلى وقت لابأس به كي تعطي الفرصة للفنّان الكامن في داخلك ليرسم التحفة التي تعبّر عن مستقبلك. استمتع في شخذ هذه اللوحة أكثر، وابتهج في زيادتها وضوحاً، اجعلها أكثر حيويّة وتفصيلاً، مليئة بالألوان الغنية. إذا كان هدفك واضحاً في ذهنك، ونقلت ذاك الهدف إلى لاوعيك، ستجد محركاً نفسياً داخلك يعمل بلا انقطاع كي يمكنّك من تحقيق رغباتك. هذا المصدر الخفي للإلهام سيساعدك على استنباط الإجابات والحلول التي تحتاج إليها. وبثقتك بهذا المصدر، ستجعله يتلقى رسالة مفادها اليقين والثقة. حدّد ما تريد واعرفه جيداً. فيقودك ذلك إلى الحقيقة بلا ريب.

3- استدع هذه الصورة الذهنية إلى عقلك قدر ما تستطيع: قم بذلك بأسلوب تأملي هادئ، عند تبلّج الفجر، وليكن آخر شيء قبل النوم. وعندما تكون في حالة استرخاء قريبة من تخوم الحلم، وصورة ما ترغب فيه- أكثر من أي شيء آخر في الوجود- تتسرب إلى عقلك، ركّز انتباهك على هذه الصورة مدّة دقائق، عدّة مرات في اليوم. ففي كل مرّة تلمع أمام عين عقلك تصبح أقرب إلى تحقيق هدفك. جنّد مخيّلتك وإرادتك. شجّع هذه القوى المتممة والمعارضة في الوقت نفسه، كي تتضافر في عملها بمهارة بارعة وقوّة هائلة. من جهة أخرى، حُضَّ نفسك على التوق إلى تحقيق هدفك بكل الحماس الذي يمكن أن تجنّده. وتدرّب، من جهة أخرى، على السماح للصورة التي تتخيلها لغايتك أن تأتي إلى ذهنك بشكل طبيعي غير قسري. دع عقلك اللاواعي يدرك بأنك تؤمن بقدرته بثقة تامّة وأنك على اليقين بأنه سيساعدك.

4- انفخ الطاقة الإيجابية في صورتك الذهنية: أينما ركّزت على الصورة التي في مخيّلتك، فكّر بتعليقات مشجّعة حول حصولك على ما ترغب به. استخدم أسلوب التوكيد كي توضح لنفسك بأنك حقاً قادرٌ على تحقيق ما تريد، بأنك تستحق الازدهار والرضا. عندما تستخدم التخيّل عليك أن تؤمن بأن ما تريده يمكن أن يتحقق، وأنه سيتحقق فعلاً. غيّر ما تتخيّله دوماً بحيث يتناسب مع التغييرات التي تطرأ على وضعك وأهدافك. أدخل أداة التخييل الرائعة إلى حياتك اليومية، فيؤدي ذلك إلى تحقيق رغباتك وكأنَّ يداً سحريّة حققتها. تذكّر ببساطة أنك تحوز هذه القوّة الرائعة. وكلّ ما عليك فعله هو أن تستخدمها على الوجه الأكمل.

احتفظ برؤياك في ذهنك: إن الذين يرتقون إلى مكانة هامة في هذا العالم هم الأشخاص الذين استطاعوا تخيّل أنفسهم في تلك المكانة قبل تحقيقها. أي إنهم يرتقون إلى المكانة التي يريدونها في مخيلّتهم أولاً. يحتفظون في أذهانهم بصورة لأنفسهم وهم يرتقون أعلى المراتب. ويؤكدون دوماً لأنفسهم قدرتهم على الاستمرار في الارتقاء، وبلوغ ما يصبون إليه. وإذا أردنا لأحلامنا أن تتحقق فعلينا أن نحذو حذوهم. يجب أن نحيا ويحدونا إدراك واعٍ لأهدافنا وأمانينا. لأنَّ هذا الإدراك هو الإسفين الذي ستتحطم عليه المصاعب التي تعوقنا، ويفتح أمامنا السبل التي كانت مغلقة، وكانت تمنعنا من تحقيق أهدافنا.

إذا كانت عزيمتك مثبطة بسبب الإخفاق والخيبات السابقة، وإذا كنت تعاني من وخزات الطموح، وإذا كنت لاتفعل ما ترغب بفعله حقاً، والحياة لاتمنحك الرضا والنجاح والسعادة التي تطمح إليها، وإذا كانت خططك

لا تثمر، والفقر، والبيئة المعادية يعوقانك؛ عندئذٍ لابد أنّ هناك خللاً ما، وهذا الخلل ليس في الآخرين بل فيك أنت، فربما كنت لا تفكر بأسلوب صحيح. أو إنك لا تتخيّل نفسك بالصورة التي تريد أن تكون عليها.

إننا جميعاً حصيلة عاملين: العامل الذاتي الذي يخصنا، والعامل البيئي الذي يعود إلى ما يحيط بنا. إننا صورة صادقة عمّا سبق لنا أن فكّرنا وآمنا به، وفعلناه في الماضي. في كل لحظة من حياتنا، نواجه نتائج تفكيرنا. إن العوامل الخارجية التي تحدد مسارنا وتشكّل ظروف معيشتنا على هواها، ما هي إلا ثمار دوافعنا وأفكارنا وأفعالنا. إنّ ما نفكّر فيه ونعتقد بصحته، وما نتوقعه، هو الذي يصوغ حياتنا على صورتها الراهنة. إننا عبر السيطرة على اتجاهات تفكيرنا، بالإضافة إلى دعم ذلك بخطواتنا العملية، نستطيع تحقيق رغبات قلوبنا.

لماذا لا تكرّس قدرتك السامية في سبيل تحقيق الصورة التي ترغب أن تكون عليها؟ لماذا لا تتمسك بالصورة التي تتخيّلها لنفسك في لحظة التجلّي، ولماذا لاتعقد العزم على تحويل تلك الصورة إلى حقيقة واقعة؟ ومن خلال المثابرة والتفكير الإيجابي، إضافة إلى الإرادة القوّية، تستطيع إعادة تشكيل ذاتك وظروفك، إذا رغبت في ذلك حقاً.

التوقعات الإيجابيّة:

يتميّز معظم الأشخاص الناجحين بأنّهم يتوقعون دائماً أفضل النتائج مهما بدت الظروف غير مشجعّة، ويتشبثون بثقتهم في الوصول إلى النتائج النهائية التي يشتهونها. فعادة توقّع الأفضل تجتذب إليها ما نتوق إليه. ولأن ملكاتنا تعمل بنظام فغالباً ما تفضي إلى النتيجة التي نرغب بتحقيقها. إذا كنا نتوقع الكثير، ونطالب ملكاتنا بالكثير، ونلحّ على طلب مساعدة تلك الملكات في سبيل تحقيق مطامحنا، فسنراها، على أهبة الاستعداد دائماً. وإذا افتقدنا الثقة اللازمة كي نلحّ على مطالبنا، ونبذل المساعي النشطة في سبيل تحقيقها، إذا تردّدنا، أو راودتنا الشكوك، سنجد أن ملكاتنا تفقد شجاعتها، وعندئذٍ ستصبح مساعينا مجرّد أفعال روتينية تعوزها الفعالية. ذلك ان الملكات العقلية تعتمد على إيمان صاحبها وثقته. فهي تمنح كل شيء للإرادة القويّة التي تسيطر عليها. لكن عندما يتردد صاحبها، فإنها تتردد هي أيضاً. وتوقعنا للأفضل دوماً، والثقة المطلقة بأننا سننجح في أي عمل نقوم به هما الدعامة الأساسية التي تجعل حياتنا مثمرة. يقتل الكثيرون نجاحهم، منذ البداية، بسبب توقعهم الإخفاق، والاعتقاد بأن جميع الظروف ضدهم. بكلمات أخرى، لأن موقفهم العقلي لا يناسب النجاح الذي يسعون إليه، بل ويجتذب السقوط أحياناً. فالنجاح يتحقق في الذهن أولاً. وإذا كانت مواقفنا العقلية مشككة ومتردّدة، ستكون النتائج منسجمة مع هذه المواقف. علينا أن نتمسك بثقة دائمة وإيمان راسخ، إذا أردنا أن نحقق النجاح. فالذهن المشكك المتردّد يجلب نتائج مشككة ومتردّدة.

إن عادة تهويل المصاعب والتوقف عندها يضعف الشخصية ويُشلّ المبادرة بطريقة تعوق الإنسان عن الجرأة والإقدام على الاضطلاع بالمهام العظيمة. والشخص الذي يرى المصاعب أوضح من رؤيته للأشياء الأخرى، لن يحقق أهدافاً عظيمة، بل إنه لن يحاول تحقيقها. إن الإنسان القادر على الإنجاز هو الذي يتطلع إلى النتيجة النهائية التي يريدها ويتغلب على كل الصعاب.

ذكّر نفسك دائماً بأنك ستنجح. لا تتردّد، أو تظنّ، أو تأمل، بل قُلْ لنفسك بحزم: «أنا قادر على النجاح. وسوف أسعى إليه» أكّد لنفسك دائماً أنك ستحقق ما ترى في نفسك الجدارة لتحقيقه. لا تقل لنفسك: «سأحقق النجاح في وقت ما»، بل قل: «أنا ناجح الآن، والنجاح واحد من حقوقي الممنوحة لي منذ لحظة ميلادي.» لا تقل إنك ستكون سعيداً في المستقبل، بل قُلْ لنفسك: «خُلِقْتُ كي أكون سعيداً، وأنا سعيد الآن»..

إننا نُوَلّد، بشكل دائم، قوى فكرية، عاطفية، وتعبيرية جبارة، تتضاعف باستمرار وتعبّر عن نفسها من خلال الطاقة الكونية، وتكيِّف ظروفنا بشكل دائم. إنّ أسلوب استخدامنا لقدراتنا الفكرية والتعبيرية تلك هو الذي يجعلنا إمّا أغنياء، أو فقراء، بصحة جيدة أو مرْضى، ناجحين أو مخفقين، سعداء أو تعساء، نبلاء أو قليلي الشأن. إن السيماء الخارجية تتوافق مع الأفكار الداخلية والتعبير الإيجابي الحاسم. باشر تصوراً ذهنياً عندما تريد تحقيقه. فكل ما نستخدمه، وما نحصل عليه، وكل إنجاز نحققه، لابّد أن يكون مسبوقاً بتصوّر واضح عنه، وبخطّة لتنفيذه. كل شيء ننجزه هو نتيجة لرغبة فينا، ويسبق إنجازه تصوّر ذهني واضح. فكل ما ننجزه على سطح هذا الكوكب، نغترفه، بوساطة قوّة تفكيرنا، من محيط هائل لا مرئي هو العقل الذي اختصنا الله تعالى به. تُصوِّر مخيّلتنا، في البدء، ما نريد تحقيقه، وبعدها نستمر في التصوّر والتفكير، والإبداع، إلى أن تفلح مساعينا في المطابقة بين تصوّراتنا وواقعنا الحقيقي، وتمنحنا ما نرغب بتحقيقه.

كلنا نتخيّل أننا نخلق هذه الأشياء، لكن هذا غير صحيح. بل نحن ببساطة ننفذ ما أودعه الله فينا من قدرة، ونغترف تلك الأشياء من المخزون الروحي الهائل. لكن علينا القيام بدورنا، فإن قصّرنا، فلن نحقق شيئاً. وكما يمثل وضع المخطط الخطوة الأولى التي يتخذها المهندس المعماري، علينا نحن أيضاً أن نضع مخططاً أو تصوراً لما نرغب بتحقيقه. لأن أول شيء يفعله المهندس المعماري هو تصوّر البناء الذي يريد إنشاءه. يتصور ذلك قبل رسم المخطط على الورق. فهو يرى بأم عقله البناء الحقيقي قبل وصول مواد البناء اللازمة لإنشائه بوقت طويل. ويتولّد مخططه عبر بحرٍ هائل من الإمكانات، لا يُسبر غوره، وفي أعماقه، بوسعنا العثور على كل ما نريده ونتمناه.

عزّز ثقتك بنفسك:

إذا حللنا الإنجازات العظيمة والأشخاص الذين حققوها، سنجد أن أوضح ما يميّزهم هو الثقة بالنفس. فالإنسان المؤمن بقدرته على القيام بما يضطلع به من مهام تزيد احتمالات نجاحه على غيره. حتى عندما يرى الآخرون تلك الثقة مجرّد جرأة متهوّرة. وإن ما يقود هؤلاء إلى النجاح ليس بتأثير ثقتهم بأنفسهم فحسب، بل بتأثير تلك الثقة في الآخرين أيضاً. لأن الشعور بالثقة والتفوّق يجعلنا نتحدث بثقة، ونشعّ انتصاراً، ونتجاوز شكوكنا في الآخرين، مما يجعل الجميع يؤمن بقدرتنا على إنجاز المهام التي نضطلع بها على أكمل وجه. فالعالم بأسره يثق بهؤلاء الذين يوحي مظهرهم الخارجي بالاعتداد بالنفس.

الثقة هي حجر الأساس العظيم. وقد حققت المعجزات في جميع حقول الحياة. إذا وضعنا نصب أعيننا الإنجازات العظيمة فقط، وركّزنا اهتمامنا على ما هو سامٍ ورفيع في داخلنا، سيساعدنا ذلك على بذل قصارى

جهدنا. ويفتح أمامنا الاحتمالات الرائعة لما يمكن أن نطلق عليه اسم الفتوح الإلهي. كم سيكون عظيماً لو استطعنا أن نرّقي أنفسنا والآخرين مدارج الكمال، بدلاً من أن نكتفي بالسخرية من الجنس البشري برمّته.

نملك قوى كامنة داخلنا بمقدورها تحويلنا إلى كل ما رغبنا يوماً بأن نكون عليه. لو علمنا بالقوى العظيمة الحبيسة داخلنا، لما أدهشنا تحوّل متسوّل إلى بطل خلال لحظة واحدة عند وقوع حادث سيارة أو حريق أو أي طارئ آخر. يملك الجميع قدرة كامنة كافية لتحقيق العجائب. لكننا لا نستخدم سوى جزء يسير من تلك الطاقة، ويبقى الجزء الأكبر منها في حالة سبات، إلاّ إذا حرّضها إلهام ما، أو حالة طارئة، أو أزمة حياتية من النوع الذي يقسر المرء على استنفار جميع قواه الداخلية.

فالبطل كامن داخلنا ولم تقدّم الكارثة شيئاً سوى أنها كشفت عنه. كلنا نجهل المعجزات التي يمكن أن نقوم بها عندما تواجهنا حالة طارئة خطرة. ولا شيء سينعكس علينا بقدر ما تنعكس علينا نظرتنا إلى أنفسنا أو أسلوب تعاطينا مع ذاتنا. ثمة فرق كبير بين أن نتجوّل في هذا العالم وكأننا فاتحون منتصرون وأن لوجودنا قيمة كبيرة، وبين أن نحيا في هذا العالم يحدونا شعور بعدم الفعالية ومحو الذات والعجز.

تتناسب قوّتنا طرداً مع قوة إيماننا وثقتنا بأنفسنا. إنّ عادة التفكير الإيجابي، والإحساس بأننا لا نستخدم سوى جزء يسير من قدراتنا الكامنة لهما أثر ينمّي قدراتنا العقلية. ولأنّ قدراتنا العقلية لم يتم تطويرها، تبقى ثقتنا بأنفسنا أقل بكثير مما ستمليه علينا قدراتنا الكامنة لو أننا أدركناها بوضوح. فالقاعدة الأساسية هي أن موضع ضعف المرء يتمثل في ضعف ثقته بنفسه، والتفكير بأسلوب سلبي حيال إمكاناته.

تعيد حوادث الحياة الحقيقية إنتاج تصوراتنا الذهنية على أرض الواقع دائماً، كما تُجسِّد الآراء التي نحملها عن أنفسنا وقدراتنا. يمكن لقدراتنا أن تتجاوز تثميننا الحالي لها. ومهما كانت عظمة قدراتنا العامة، فإن تثميننا لأنفسنا سيحدد نتائج المساعي التي نقوم بها. ومن الممكن لشخص ما يتمتع بموهبة مفردة وثقة جيدة بنفسه أن يحقق ما يعجز عن تحقيقه شخص آخر يتمتع بعشر مواهب لكنه يفتقر إلى الثقة بنفسه.

تمسّك بالأفكار التي تعزّز الثقة في نفسك:

من أجل تعزيز ثقتك بنفسك، تمرّن على الإيحاء لذهنك بالأفكار التي تبعث الثقة. يمكنك أن تسوّق الأفكار المشجّعة إلى وعيك وإن كنت في غمرة عمل شاق. يقول أحد الأشخاص الذين اعتادوا تشجيع أنفسهم: «لازمني عدم الأمان طويلا لكن الله هداني إلى خطة قضت على شعوري بعدم الأمان ومحته من ذهني وأصبحتُ الآن أحيا بثقة راسخة. تتلخص تلك القصّة في إلصاق أقوال مأثورة ملهمة على مرآتي، وعلى لوحة أجهزة القياس في سيارتي، وفي مكتبي. من تلك الأقوال: «اكتب على صفحة قلبك أنّ كل يوم هو أفضل يوم في السنة» و«يمكنك النجاح وإن لم يثق الآخرون بك، لكنك لن تنجح أبداً إن كنت لا تثق بنفسك».

يتمثل العلاج الشافي من الافتقار إلى الثقة بالذات بالإيمان بأن الله جلَّ جلاله يمدُّ يد العون إليك ويساعدك. ويعجز أي تشجيع آخر عن مضاهاة قوة هذا الاعتقاد وقدرته على بناء الثقة بالنفس وذلك إذا تمسك المرء به ومارسه دائماً. ولممارسة هذا الاعتقاد أكدّ لنفسك قائلاً الله –جلّت قدرته- إلى جانبي، يمدّ لي يد المساعدة، ويهديني إلى سواء السبيل. وعندما ترفع كفيك بالدعاء إلى الله نقِّ قلبك وتيّقن من أن الله يسمعك. انطلق في

مساعيك من اليقين بأن الله سيوفقك وسيكفلك. أكد هذه الحقيقة لنفسك، وتخيّلها، وآمن بها، وعندها تتخلى عن القنوط، الآنّ؛ القوى التي يحررها هذا الإجراء ويحرضها تثير دهشتك. تكمن مشكلتنا في أننا لاندع صفاتنا الجيّدة حاضرة في ذهننا، ولا نحسن الظن بأنفسنا كما يجب، ولا نفكر بأسلوب إيجابي دائماً. لو فعلنا ذلك، لحققنا مآثر عظيمة ونجاحاً كبيراً، وحياة غنية.

إن للأمل والخوف والحزن أثراً كبيراً في أجسادنا، لأن خلايا جسدنا تعمل بتوافق وانسجام بعضها مع بعض. تمثل كل خليّة كينونة مستقلة، أو ذاتاً صغيرة، ونحن جميعاً مكونون من بلايين من هذه الذوات الصغيرة، أو الخلايا. تشبه هذه الذوات الصغيرة أعضاء فرقة اوركسترا عظيمة يستجيبون جميعاً لحركات قائد الاوركسترا. ومهما بلغ حجم اللحن الذي يعزفه ذهننا، ستعزفه خلايا جسدنا لامحالة، وتصبح هذه الخلايا شبيهة بأفكارنا. وثق أن كل اقتراح أو كل حافز يحرّك المرء، ينعكس على هذه الخلايا. اعلم أن كل خلية من الجسم ترتعش بانسجام مع كل فكرة وكل شعور وكل رغبة تهزنا، وهكذا فإن حياة كل خلية تعكس طبيعة أفكارنا ومشاعرنا ورغائبنا.

إذا أردنا أن ننتصر على قيودنا ومحدوديتنا، يجب أن نطبع فكرة الانتصار على كل خليّة من خلايانا. يجب أن تشعّ أجسادنا بأفكار الشجاعة والأمل والثقة والتفاؤل، بقدر ما تشع بأفكار الصحة والقوّة. وبدلاً من أن نصدّر أفكاراً عن الفقر والفاقة، وعن الاعتقاد بأننا عبيد لأنظمة اجتماعية واقتصادية مفروضة علينا ويجب أن نطبع على خلايانا فكرة الثقة بقدراتنا الرائعة، والثقة بقدرتنا على تحقيق ما نريد، لأن الله يكفي عبده وهو جلَّ جلاله عند حسن ظن العبد بربّه، لأننا على صلة بمنبع ننهل منه متى نريد- ولا ينضب- علينا أن نتمسك دائماً بعادة الإشعاع بفكرة الانتصار بدلاً من الإخفاق، والإشعاع بالبراعة بدلاً من الضعف، وبعد مضي زمن يسير من التدرّب على بناء الأفكار التي توحي بالصحة والنجاح والسعادة، ستصل تلك الذبذبات إلى كل خليّة من جسمنا. وسنشعر بسريان الصحة والأمل والتطلع في أجسادنا فتنشطها وتنعشها. لابد أن يتطابق ما ننجزه مع ما نفكّر فيه، ونؤمن به. بمقدورنا التركيز على عملنا: ولهذا السبب، إذا تمسكنا بالصورة المثالية لكل شيء في الحياة؛ الصورة المثالية للصحة، لقدراتنا، لفعاليتنا، والصورة المثالية عن مهنتنا ونجاحنا وسعادتنا، سيسهم ذلك في تحوّل حياتنا، وسيرفعنا من الوضع العادي إلى الاستثنائي جاعلاً منا فنانين نحسن فنَّ العيش بدلاً من مجرّد حرفييّن.

تكمن قيمة المعرفة في إمكانية استخدامها وتوظيفها فيما نفعل، وليس فقط في كميّتها. ولهذا فإن المعرفة الدقيقة والعميقة لجانب من جوانبها، أكثر قيمة من التعلّم السطحي الشامل.

ركّز تفكيرك:

عندما تحصر تفكيرك في المجال الخاص بأهم طموحاتك، لن يحول شيء من منعك من تحقيق تلك الطموحات. لكن التركيز والحماس المتفاوتَيْ الإشعاع، يتلاشيان بسهولة مهما بلغت كثافتهما. ذلك انّ اجترار الأحلام من غير بذل المجهود اللازم لتحقيقها سيبدّد قواك. فنحن نمتلك جميع نقاط الضعف والقوة، على السواء. ينشغل معظمنا، دوماً، بنقاط ضعفهم، ويفكرون بأنفسهم على أنهم عاجزون وأن الإخفاق مقدّرٌ عليهم. هذا موقف محزن، لأن نقاط قوتنا تفوق نقاط ضعفنا بما لا يقاس. وإذا بالغنا في التركيز على ما هو سيّء فينا، وبالغنا في تأنيب أنفسنا على عدم إنجاز المزيد، فذلك سيعمّق صور العجز في وعينا، ويضاعف تأثيرها في حياتنا. عندما

يشعر المرء بأن مبدأ الحقيقة والعدالة ينبض فيه، سيدرك. عندئذٍ أنه يشكّل مع هذا المبدأ أغلبية ساحقة وإنْ وقف العالم كلّه ضده.

ارمِ الأفكار السلبية:

إنّ الأفكار الموحية بالضعف والإخفاق والتعاسة، جميعها هدّامة. إنها عدوة لنا، اطردها عندما تحاول التسلل إلى عقلك. وقاومها كما تقاوم اللصوص، لأنها لصوص تسرق راحتك وانسجامك وقوتك وسعادتك ونجاحك.

كل فكرة حقيقية أو جميلة أو مفيدة هي إيحاء، فإذا احتفظنا به في الذهن، سيعيد إنتاج نفسه هناك، ويوضّح الأهداف ويرتقي بالحياة. ويصبح، كل يوم، أكثر شبهاً بالصورة التي نحبّها ونحتضنها ونتوق إليها، كما أننا نبتعد وننأى عن الصورة التي نمقتها ونحتقرها وننكرها. وهكذا تفقد هذه الأخيرة تأثيرها في حياتنا وتُبعد قبضتها عن شخصيّتنا، ثم تختفي في النهاية.

إن المواقف السلبية التي تتجلى في أقوالنا بتعابير، مثل لا أستطيع، لا أجرؤ، أنا خائف؛ لاتساعد على إنجاز أي شيء، لأن اعتقاد الإنسان بأنه عاجز عن تحقيق شيء ما، يجعله عاجزاً حقاً. كي نتمكن من النجاح في عملنا، علينا الاحتفاظ بموقف ذهني إيجابي، بأننا سننجح.

يساعدنا التفكير الإيجابي على اجتذاب الأشياء التي نرغب بها بدلاً من دفعها بعيداً عنّا بوساطة الأفكار السلبية الهدّامة، والموقف الذهني غير المناسب. إنه يعلّمنا كيف نتطلع إلى الحياة بشكل بنّاء، وكيف نحتفظ بالموقف الذهني الإيجابي الذي يساعد على البناء والإنتاج بدلاً من ذاك الهدّام المدمّر.

إنه يعلّم الناس أنهم عندما يرون النحس يسايرهم، والظروف تعاكسهم، وينتقصون من قَدْر أنفسهم، فإنهم يَسمون حياتهم بالتصورات السلبية. لأن التفكير الإيجابي ينظر إلى الأفكار المتشائمة والمؤلمة على أنها سلبية، وأننا عندما ننمي الأفكار السلبية، فإننا نهدم ما نحاول بناءه.

إن احتفاظنا بنظرة متفائلة إيجابية يرفع من رصيد قدراتنا، لسببين اثنين. الأوّل: لأننا نكتشف قدرة كانت حبيسة في داخلنا طوال الوقت، وهكذا ننهل من موارد جديدة. الثاني: لأننا نحافظ على تآلف ذهننا وانسجامه، وذلك بقتل القلق والمخاوف، وقتل أعداء نجاحنا. إننا بذلك نضع أذهاننا ضمن الشروط الضرورية لتحقيق النجاح. فالتفكير الإيجابي يشحذ الإمكانات، يجعلها أكثر اتقاداً. إنه يمنحنا نظرة جديدة إلى الحياة، ويوجّهنا مباشرة نحو أهدافنا، فنتطلع إليها بثقة وأمل بدلاً من الشك والخوف والقلق. وهذا يتيح لنا الإفادة من نتائج جهودنا، بدلاً من تحييدها، كسابق فعلنا بسبب مخاوفنا، وقلقنا، وافتقارنا إلى الثقة بالنفس.

إن التمسك الدائم بالأفكار الحيّة الحقيقية المتفائلة والجميلة، يولّد قوّة هائلة تقوّي حياة المرء وتمتّن شخصيّته. ومَنْ يملك ذاك السر يستحوذ على العناصر الأساسية للحياة ويركّز اهتمامه وتفكيره على مجموعة متنوّعة من الأشياء، ويحيا في قلب الحقيقة. ويغمره شعورٌ بالسكينة والأمان والاسترخاء، أولئك المدركين بأنهم محاطون بالحقائق، ولا يمكن لهذا الشعور أن يراود الذين يعيشون على سطح الأشياء.

قال عالم نفس شهير: «إنَّ موقف المرء من الأشياء أهمّ من الحقائق.» ويستحق هذا القول أن تردّدوه إلى أن تتمثّلوا حقيقته. فالحقائق التي تواجهنا، مهما بلغت درجة اليأس الناتجة عنها، لا تضاهي بأهميّتها أهمية موقفنا من تلك الوقائع. فقد تسمح لحقيقة ما أن تغمر ذهنك قبل أن تبدأ بالتعامل معها. وبالمقابل، يمكن للتفكير الواثق أن يخفف من وطأة تلك الحقيقة أو يتغلب عليها.

فإذا شعرت بأنك مهزوم، وفقدت القدرة على النجاح، ضع لائحة بالعوامل التي تمثّل نقاطك الإيجابية. إذا انحصر تفكيرنا- دائماً- بالقوى التي تعاكسنا، ستكتسب هذه القوى قدرات ليست فيها أصلاً. أمّا إذا كررت تأكيد مزاياك، فستتمكن من التغلّب على أيّة مصاعب، وسوف تثبت قواك الداخلية ذاتها، وترتفع بك إلى الفوز، بمعونة الله.

ما هو الخَوْف ؟ :

إنه لاشيء البتّة. مجرّد وهم ذهني، ولا يستند إلى حقيقة. يمثّل الخوف بالنسبة إلى الإنسان الراشد، ما يمثله الشبح بالنسبة إلى الطفل. ليس للخوف صفة واضحة، أو ثابتة، لا ذريّة له، وهو لعنة شاملة أينما حلّ، ومع أنه لا طائل تحته، ولا مصداقية له، إلا أننا نرى في كل مكان أشخاصاً استعبدهم هذا الوحش المخيف الذي لا وجود له إلاّ في المخيّلة.

يعوق الخوف العمليات الذهنية الطبيعية، ويمنعنا من التصرف بحكمة في الظروف الطارئة، فعندما يشلنا الخوف، لا نستطيع التفكير بوضوح. وعندما تتمكن الكآبة منّا، تثبط هممنا ويملؤها خوف من احتمال الإخفاق، فنقع فيما نحاول تفاديه. لكن إذا احتفظنا بموقف متفائل وآمل، وبالتطلع نحو الازدهار والنجاح، وبإدارة أعمالنا بأسلوب اقتصادي منظّم بعيد النظر بدلاً من الاستسلام للخوف، فإننا نُبْعِدُ عنّا احتمال الإخفاق. في حين إذا ثُبِّطت همتنا وفقدنا شجاعتنا، وسيطر علينا الارتباك، سنغدو عاجزين عن بذل المجهود اللازم لتحقيق النجاح، مما يجعلنا ننكمش وننزوي.

ما هو الخوف؟ من أين يستمد قوّته في خنق حياة الكثيرين، جعلها واهنة، سقيمة، ومجدبة؟.

اعلم أنه لا وجود مادياً للخوف. إنه مجرّد تصوّر ذهني، وحالما ندرك هذه الحقيقة، ستتلاشى هيمنة الخوف علينا. إذا مارسنا هذا الإحساس، وتحليّنا بالحكمة اللازمة كي ندرك بأن كل الأشياء التي تقع خارج نطاق ذاتنا عاجزة عن إيذائنا، فلن نخشى شيئاً، من المهد إلى اللحد. وعندما يحلّ الخوف في أي مناسبة يجرّدها من قدسيّتها. إنه يأتي من دون ترحيب إلى حفل زفاف أو جنازة على حدّ سواء. إنه حاضر في كل استقبال ومأدبة، ويحتل مقعداً على كل مائدة.

ليس بالأمر النادر أن تجد أشخاصاً يدركون أن النجاح والسعادة يعتمدان على القدرة على الاستفادة القصوى من طاقاتهم، ويحتفظون في داخلهم، دائماً، بعدوّ هذا النجاح، وهذه السعادة، وهو ماثل في أذهانهم دوماً، وليس غريباً في هذه الحال أن يتوقعوا الشرور التي قد لا تقع أبداً، رغم أنهم يعلمون أن القلق والخوف سيحرمانهم من الشعور بالسلام الروحي ويجردانهم من القدرة على إنجاز أعمالهم، وقد يؤديان إلى إصابتهم بعدد من الأمراض.

لن نتمكن من استخدام قدراتنا إذا كنا نبدّد طاقتنا في القلق غير المجدي. ولا شيء يوهن نشاطنا وحيويتنا ويتلف طموحنا، أو يسلبنا جزءاً من قدرتنا أكثر مما يفعل القلق الذي تولّده المخاوف الناجمة عما قد لا يحدث أبداً.

لا يقتل العمل أحداً، أمّا الخوف فيقتل أعداداً كثيرة. لا يؤذينا إنجاز الأشياء بقدر ما يؤذينا الخوف من إنجازها، وهذا لا يتجلى فقط في استعراض الأمر في أذهاننا مراراً وتكراراً، بل نتوقع ما هو مؤذٍ في أثناء إنجازها. تخلّص من القلق كما تتخلص من أية ممارسة تسبب لك المعاناة. املأ ذهنك بالجرأة والأمل والثقة. لا تنتظر كي يعشعش الخوف في ذهنك ومخيلتك، بل استخدم الرياضة المضادة فوراً، فتجد (الخوف) يولّي هارباً. لا يوجد أي خوف متأصل في الذهن إلى درجة تمنعنا من التخلص منه بالاعتماد على أضداده. ويمكنك طرد الخوف بإدخال أفكار جديدة إلى ذهنك. فلا يمكن للخوف الذي يتجلى على صورة قلق أن يحيا في ذهنك لحظة واحدة، إذا كان حاضراً في ذهنك التفكير المضاد له- على صورة جرأة وإقدام، وثقة، وأمل، واعتماد على الذات. الخوف هو وعي لنقاط الضعف. ولا يمكنه أن يسيطر عليك إلاّ عندما تشكك بقدراتك على تحمّل ما تخشاه.

تخلّص من القلق، وليكن ذلك أول إنجازاتك. ولن تجد أعداءً أشدَّ أذى للانسجام والسكينة من القلق والاهتمامات التافهة. ألا يُغضِبُ الذباب حصاناً أكثر مما يغضبه القيام بعمله؟ ألا تثير الشكوى والغيظ والقلق أعصابك أكثر مما يثيرها قيامك بعملك فعلياً؟ إن الازعاجات اليومية الصغيرة تفسد علينا راحتنا وسعادتنا، وتجرّدنا من قوانا أكثر مما تفعل مهامّنا الكبيرة. فالتعنيف الدائم الصادر عن رجل نزق أو امرأة نزقة، وتصيّدهما للأخطاء الصغيرة هو الذي يفسد السلام والسعادة في الكثير من البيوت.

ما نخافه عادة هو شيء لم يحدث بعد، أي إنه غير موجود فعلياً، أي ليس حقيقياً. يقصّر الخوف العمر، عادة، لأنه يتلف جميع العمليات الفيزيولوجية. في الواقع، إنه يغيّر التركيب الكيماوي لإفرازات الجسم. يهرم ضحايا الخوف قبل أوانهم، بل إنهم يموتون قبل أوانهم أيضاً. يقول شكسبير في إحدى مسرحياته: «شكوكنا خوّانة للعهد والأمانة. تجعلنا نخسر الخير الذي قد نكسبه، بسبب الخوف من المحاولات».

الخوف يضعف الشخصية، ويحطم المطامح، ويسبب الأمراض، ويقضي على سعادتنا وسعادة المحيطين بنا. ويعوقنا عن إنجاز أي شيء. إنه لا يتمتع بأي ميزة إيجابية مفيدة.

تغلّب على الخوف:

يجب أن نعرف ما يثير مخاوفنا كي نتغلب عليه. ما يخيفنا هو شيء لم يحدث بعد، أي أنه لا وجود له. ثق أن المشاكل أمور وهمية، وهي تثير مخاوفنا بسبب احتمالاتها.

أغلب الناس يخشون السير فوق حيّز ضيّق مرتفع جداً فوق سطح الأرض، ولو أننا رسمنا ذلك الحيّز الضيق ذاته فوق طريق عريض، لمشى فوقه الجميع دون خطأ ودون خوف، ودون أن يخطر لهم احتمال اختلال توازنهم. فالخطر الوحيد المرتبط بالمشي فوق حيّز كهذا هو خطر السقوط من الأعلى. إن الأشخاص المتزنين لا يشعرون بالخوف، ولا يسمحون لفكرة خطر محتمل أن تسيطر عليهم، لا بل يسيطرون على قواهم العضلية سيطرة تامة. كل ما يحتاج إليه البهلوان كي يقوم باستعراضه المذهل أن يسيطر على الخوف. بعض

الاستعراضات تحتاج إلى تمرين خاص وإلى تطوير للعضلات وللملاحظة البصرية، ولكن معظمها لا يحتاج سوى إلى رأس خالٍ من الخوف وتملؤه السكينة.

إن الصور التي يتخيّلها الطفل في غرفة مظلمة وتثير رعبه، لا وجود لها بالنسبة إلى الوالدين. عندما يقتنع الطفل بأن الحيوانات المخيفة والأشباح لا وجود لها، يتلاشى رعبه. وحين يتلاشى الاعتقاد بوجود خطر، يتلاشى الخوف. وهذا حال خوف الكبار لو أن العادة والتفكير والتدريب لا يجعلهم أسرى روتين معيّن. لو نقتنع بأن الخوف هو مجرّد تصوّر في الذهن، وأن لا وجود له خارج وعينا. ولا قدرة له على إيذائنا إلا بقدر ما نمنحه نحن هذه القدرة، ستكون قناعتنا هذه نعمة إلهية.

اتبع كل خوف ينتابك إلى نهايته المنطقية، وأقنع نفسك بأن الأشياء التي تثير مخاوفك لا وجود لها إلا في مخيلتك، وإذا ما حدثت في المستقبل، فإن خوفك المسبق منها ما هو إلاّ تبديد لوقتك وطاقاتك، وقوتك الجسدية والعقلية. كفّ عن القلق كما تقلع عن تناول طعام تبيّن أنه يسبب لك الألم، وإن كان لابد من القلق، إذن، اقلق بشأن التأثيرات المرعبة للقلق، فقد يساعدك ذلك على الشفاء من القلق.

إن مجرّد إقناع نفسك أن ما يخيفك هو خيالي، لن يكفي إلاّ إذا درّبت ذهنك على التخلص من مشاعر الخوف، وقاومت جميع الأفكار التي تقود إليها، وهذا يعني يقظة دائمة وجهوداً ذهنية نشطة. لا تكتفِ بالسيطرة على الأفكار المتشائمة عندما تبدأ بالورود إلى ذهنك، بل غيّر مجرى تفكيرك كلياً. فكرّ بجميع الصور المبهجة التي تقودك إلى الجهة المعاكسة، إلى التفاؤل والسكينة. وإن كنت تخشى الإخفاق الشخصي، فكر دوماً بمدى جدارتك وقدرتك، وبجميع المهام التي أديتها بنجاح. فهذا أكثر جدوى من التفكير بنقاط ضعفك وعدم استعدادك للقيام بالمهمة، أو بأنك ستخفق. تخيّل كيف ستنقذ المهمة بنجاح، واستعد لمهام أكبر. فهذا الموقف، سواء كان واعياً أم لا، فهو يحملنا إلى أعلى المواقع في الحياة.

هذا المبدأ الخاص بطرد الخوف- عبر التفكير الواثق المتفائل النشط- يمكن استخدامه مع أوجه الخوف التي تنتابنا. من الصعب على المرء، في البداية، أن يغيّر مجرى تفكيره، وأن يتخلّص من اجترار الذكريات الكئيبة. ومن المفيد في هذه المرحلة أن تلتفت إلى عمل يتطلب تركيزاً ذهنياً عالياً.

يبقيك الخوف في صراع دائم وأبدي مع مصاعب هائلة بدلاً من التغلب عليها وتجاوزها. حوّل ذاك الخوف إلى إيمان، وعندها لن تخفق أبداً. فالخواطر التي تخيفنا تخطر على بالنا أصلاً لأننا ننشئ معها علاقة عبر الإحساس بها، تماماً كما نفعل مع المتع التي نرغب بها ونحاول الحصول عليها بكل عزم وتصميم.

فكّر بإيجابية:

إن الأسلوب الفعّال في تحويل تفكيرك إلى الوجهة الإيجابية هو أن تتخلص من تعابير معيّنة في تفكيرك وأحاديثك. إذ يمكن لهذه «الأشياء السلبية الصغيرة» أن تبعث الفوضى في محادثاتك، وتكيّف ذهنك سلبياً. وإذا قمت بتحليل عاداتك في المحادثة، ستصدمك النتائج التي ستتوصل إليها. قد تكتشف بأنك تستخدم عبارات مثل: «أخشى أن أتأخر، أو أخشى أن تفرغ عجلة سيارتي من الهواء، أو، لا أعتقد أني قادر على فعل ذلك».

من المؤكد أن هذه التعابير أشياء سلبية صغيرة، لكن لا تنس أنَّ شجرة السرو العملاقة تنبت من بذرة صغيرة فإذا ملأت حديثك بكثير من هذه الأشياء السلبية الصغيرة ستتسرب إلى ذهنك. ثم تنمو سريعاً لتصبح سلبيات كبيرة ولهذا، صممّ على اجتثاث تلك السلبيات الصغيرة من محادثتك. والطريقة المثلى لذلك أن تستخدم مفردات إيجابية للتعبير عن أفكارك. وعندما تثابر على ذلك، تحصل على نتائج جيّدة. إن موقفك الذهني هو الذي يحدّد موقفك من العقبات التي تعترض سبيلك لأنك عندما تعتقد أنك غير قادر على التغلب على المصاعب، تعجز فعلاً عن التغلّب عليها. أما إذا كنت مقتنعاً بقدرتك على التعامل مع تلك المصاعب، ستحصل على نتائج مدهشة. وفجأة، تكتشف أن فيك قوّة مذهلة.

ديموشينيس، ذلك الخطيب الإغريقي المفوّه؛ كان فتى ثقيل اللسان مصاباً بالتأتأة. واعتقد مَنْ حوله أن جلَّ ما يمكنه تحقيقه هو أن يصبح عاملاً في مزرعة. لكنه آمن بقدرته، وبأن أعماقه تمور بالأفكار والفلسفات التي عليه التعبير عنها. رفض الاستماع إلى الذين كانوا يؤكدون عجزه عن تحقيق ما يرغب به. ورفض أن يسمح للـ أشياء الصغيرة السلبية أن تهيمن على حياته. كان يعلم في قرارة نفسه أنه قادر على تجاوز الصعاب. وتغلّب على تأتأته بأن أجبر نفسه على التحدث بفم مليء بالحصا. وعندما برع في ذلك، استطاع أن يحقق أحلامه.

توقّع الأفضل:

عندما تساورك الشكوك حيال قدرتك على تحقيق ما ترغب في تحقيقه، وعندما تعتقد أنّ الآخرين أجدر منك، وعندما تجبن عن المخاطرة، وإذا كنت ذا طبيعة رعديدة منكمشة، وإذا كانت التعابير السلبية تهيمن على حديثك، إن كنت تعتقد بأنك تفتقر إلى الإيجابية والمبادرة، والمخاطرة، أو المقدرة، فلن تحقق نجاحاً ساحقاً في حياتك- إلى أنّ تغيّر موقفك الذهني برمّته، وتتعلم أن تثق بنفسك، يجب أن تحرر ذهنك من الخوف والتردد. إنّ الانطباع الذي تحمله عن ذاتك هو مؤشّر دقيق عن إمكانياتك. إذا افتقدت روح الجسارة، والثقة العميقة بالنفس، لن تحقق الكثير.

القوّة هي مسألة تفكير دائم نشيط قوي إلى جانب الطموح والهدف المحدّد الذي يعد هدف العيش. من هنا تتولد القوّة. فيجب أن تحيا الأفعال، في الأذهان أولاً، وإلا لن تتحقق أبداً على أرض الواقع، يجب أن نكوّن انطباعاً ذهنياً واضحاً عمّا نودّ تحقيقه. والفكرة التي تولّد تردّداً وجبناً، لابد أن تنفّذ بتردّد وجبن، فإمّا أن تُنَفّذ الفكرة بنشاط وحيويّة، وإلا سيغلب عليها الحياد واللامبالاة.

نصنف الأشخاص الناجحين في أي مجال من المجالات، بوصفهم أشخاصاً حالفهم الحظ فنجحوا. لكن نجاحهم يعكس تقديراتهم عن أنفسهم ومدى قدرتهم على التفكير الإيجابي الخلاّق. إنّ موقفهم الذهني هو الذي أثر في البيئة المحيطة بهم. لقد استمدوا حقيقة ذواتهم وما يتمتعون به من تفكيرهم الإيجابي وإيمانهم الثابت بأنفسهم.

تضيق حياة بعضنا بسبب الافتقار إلى الإيمان بأنفسنا وبقدراتنا على الإنجاز. فالحذر والتردّد هما اللذان يعوقان تقدّمنا. لأن قدرتنا على تحقيق ما نرغب به ونتوق إليه من أهداف تتناسب طرداً مع مدى إيماننا بأهدافنا، وإصرارنا على التمسك بها. إن أسلوب تفكيرنا هو الذي يحدد مكانتنا، علينا أن نتطلع دوماً إلى العلياء؛ وعندئذٍ سنبلغ العلا، ونتمكن من الحصول على الرفعة والتفوّق. فتوقك الشديد إلى إنجاز مهمة ما، هو بحدّ ذاته دليل قاطع

على قدرتك على تحقيقها، كما أنّ توكيدك الدائم على قدرتك يجعل الإنجاز محققا لا ريب فيه. إنّ الأهداف التي ستتمكن من تحقيقها هي الأشياء التي تحلم بأنك قادر على تحقيقها، وتعتقد واثقاً بأنك قادر على تحقيقها.

إن عملية التجدّد والخلق الدائمة، في داخلنا، لا يفسدها سوى الأفكار السلبية والمواقف الفكرية المتردّدة. كثيرون منا خبروا في وقت من الأوقات انبثاق الأفكار المتجددة التي أتت لطرد سحب تغشو الذهن ففتحته على مصراعيه لدخول إشراقة البهجة والسعادة، ولتغيّر نظرتنا إلى الحياة بعض الوقت على الأقل. وعندما تكون هممنا مثبطة، ونرى الظلام يكتنف كل شيء، قد تهب علينا رياح الحظ والسعد، فجأة، كأن يزورنا صديق مرح نشعر معه بالانسجام، أو نقوم برحلة قصيرة إلى الريف، فنشعر أن جراحنا قد شُفِيَتْ بفعل بلسم الإيحاءات التي تولّدها هذه المصادفات، وفي أثناء سفرنا قد نصادف مناظر طبيعية مبهجة، إن الأثر الرائع للجمال والجلال والسمر يشفينا من أفكارنا القلقة الخائفة التي تدمّر سعادتنا.

تمكن الكثيرون من صقل ملكات معيّنة كانت ضعيفة فيهم منذ ولادتهم، أو أنها ضعفت نتيجة عدم الاستخدام. قد تكون بعض المهارات العقلية ضعيفة أو غائبة في البداية، غير أنه بالإمكان اكتسابها وتقويتها لتبلغ درجة من القوّة كافية لدعم الشخصية بجميع جوانبها.

كثير من الناجحين كانوا يوماً يفتقرون إلى الشجاعة، وكاد هذا الافتقار يهدّد بتدمير مستقبلهم برمّته. إنما ومن خلال التوجيه الذكي من الوالديْن والمعلمين، نموّا ثقتهم بأنفسهم، وذلك بالتمسك المستمر بتلك التوجيهات في عقولهم الغضة. لقد حققوا هذا عن طريق التأمل والدراسة لأفعال شجاعة وبطولية وقراءة سيرة حياة أبطال عظام وبطلات عظيمات، ومن خلال الإدراك بأن الخوف صفة سلبية- وهو غياب الملكة الطبيعية للجرأة والإقدام- وعبر السعي المستمر إلى القيام بأفعال جريئة شجاعة.

لا تدع ذكريات الإخفاق تستولي عليك

لا شك أننا ذقنا طعم الإخفاق في وقت ما من حياتنا. لا مناعة لأيٍّ منّا تجاه الإخفاق. إننا جميعاً نتخذ قرارات خاطئة في حياتنا المهنية وحياتنا الشخصية. وربما سبق لنا أن عانينا من خسائر فادحة. الإخفاق يحدث دوماً. ولكن إذا سمحت لهزائم الماضي أن تهيمن على تفكيرك، ستخلق بذلك نموذجاً ضعيفاً سيكرر نفسه وسيصعب إن لم نقل يستحيل التخلّص منه. إذا شعرت أن العام المنصرم كان مليئاً بالإخفاق، وأنك تعثرت وارتكبت أخطاء فادحة، وأفعالاً حمقاء، وأنك كنت ساذجاً وقمت باستثمارات غير حكيمة، وضيّعت وقتك ومالك، لا تجرجر هذه الأشباح معك طوال الوقت، لأنها ستعوقك وتدمّر سعادتك في المستقبل. بل اعزم على إغلاق الباب على كل الذكريات الماضية التي تؤلمك. حرّر نفسك مما يعوقك، وما يكبح تقدّمك، ويزرع التعاسة في قلبك. تخلّص مما يعوق تطوّرك. ادخل باب الغد بصفحة بيضاء وسجلٍّ نظيف وذهن منفتح. لا تكن رهينة للماضي، ولا تنظر إلى الوراء أبداً، عوّد نفسك طرد الذكريات المريرة من ذاكرتك، كي تتخلص من تأثيرها السلبي.

ستتعرض إلى الهجوم من قبل كثيرين، ممن سيؤكدون لك عجزك عن تخطي العقبات التي تعترضك. وقد ينجحون في تثبيط همتك وصرف انتباهك، وذلك عندما تفقد الثقة المطلقة بنفسك، غير أن تثبيط العزائم يأتي بجزئه الأعظم من داخل المرء، ويؤدي إلى الفقر والجريمة، أكثر من أي سبب آخر. إنه المولّد غير المباشر للفقر، لأنه يشلّ القدرات ويفسد الكفاءة. عندما يملأ الخوف والتردد ذهننا، لن نتمكن من إنتاج شيء. عندما نعاني من وهن العزيمة، سيصبح وجودنا كله سلبياً، تعمّه الفوضى وتصاب الجرأة- وهي سيدة الملكات العقلية – بالشلل، وتغدو محاكمتنا للأمور طائشة. ويُفقدنا وهنُ العزيمة اتزاننا، ويجعلنا عاجزين عن النظر في أي قضيّة بصورة سويّة، لأنّ قدرتنا على المحاكمة تتبلّد، وحماسنا يضعف. إنه يبعث الفوضى في مملكة العقل، ولن تستجيب ملكاتنا الاستجابة القصوى إلاّ بعد أن يعود النظام إلى هذه المملكة، وتتسلّم الجرأة دفة القيادة.

اعلم أن كل مسحة من وهن أو خوف من السقوط، هي قوّة مدمّرة، وبقدر ما نسمح لأنفسنا بالتأثر بها، ستهدم حياتنا وتعوق جميع أعمالنا. في المرّة القادمة، عندما تشعر بتثبيط العزيمة، أو تعتقد بأنك مخفق، اصرف نظرك عنها وانصرف بانتباهك بعيداً. اعزم ألا تسمح لنفسك بالتمادي في هذا الاتجاه أبداً. توقف واتجه إلى الجهة الأخرى – وتوجّه بعيداً عن هذا الشعور. إذا سمحت لشعور الإخفاق بالسيطرة عليك، ستخفق فعلاً. يحدّد أسلوب تفكيرك أسلوب حياتك، ولا يمكنك الهرب من ذلك. إذا سلّمت في داخلك بأنك مخفق، وعاجز عن القيام بأي عمل مهم، وأن الحظ يعاكسك، وأنك لا تحظى بالفرص نفسها التي يحظى بها الآخرون- فإن قناعتك هذه سوف تحدد النتائج التي ستحققها- قد يعاكسنا الحظ، هذا مؤكد. ولكن علينا أن ننظر إلى ذلك على أنه الوضع الاستثنائي وليس القاعدة. سيساعدك التفكير الإيجابي على مواجهة هزائمك العرضية بالإيمان أنك ستتخطى هذه الهزائم، ثم تتابع حياتك بقوّة ونجاح.

الخوف هو عدو التفكير الإيجابي. فنحن نعجز عن اتخاذ الخطوات اللازمة لتحقيق ما نريد، بسبب الخوف من الإخفاق، أو من سخرية الآخرين، أو الخوف من أن نبدو حمقى. يكمن سبب الخوف في تجاربنا السلبية

السابقة. الإخفاق في الماضي لا يؤدي بالضرورة إلى الإخفاق في المستقبل. بالتفكير الإيجابي سنتمكن من طرد المخاوف.

عندما تخشى شيئا ما، يزيد ذلك من احتمال حدوث ما تخشى حدوثه لأنّ الذهن يتجاوب عادة مع ما يسيطر عليه، إننا نحصل عادة على ما نفكر به أكثر من غيره. وبذلك نقتل احتمالات تحقيقنا لمطامحنا، ونجتذب إلينا ما نخشاه، عندما تسمح للتردّد والقلق بالسيطرة على أفكارك. عندما تواجه خطر الاستسلام لوهن العزيمة، تذكّر أن هناك قوّة عظيمة تساندك، بقدر ما تؤمن بذلك، تهرع هذه القوة إلى نجدتك في أي ظرف طارئ.

ينبع شعورنا بالقلق والوهن من شعورنا بالابتعاد عن خالقنا –جلَّ وعلا- وشعورنا بالضعف، وبأننا نفتقر إلى الحماية الفعالة، وأننا نقف وحدنا في مواجهة الحياة، التي تنتج جميعها من شعورنا بهذا الابتعاد. أمّا الذين يحيون متوكلين على الله –جلَّ جلاله- فإنهم يتسامون فوق خيبات الأمل ووهن العزيمة، ويطوّرون فلسفة متفائلة خاصة بهم. إنهم يرون التجارب جميعها مفيدة. ويرون في تخطيهم لمشاكل الحياة فرصة لبلوغ الكمال. إنهم يرتقون فوق الظروف الصعبة التي قد تؤدي إلى سحق الأشخاص الذين لا يتمتعون بمثل فلسفتهم.

ابدأ كل يوم بسجلّ نظيف:

عندما تستيقظ في الصباح حزيناً ومثبطاً بسبب ما يواجهك من صعاب، توكل على الله واعزم على جعل ذلك اليوم يوماً سعيداً مشهوداً في حياتك، عندها وبدلاً من السقوط المحتمل لذلك اليوم، ستحقق فيه الكثير مما يمكنك تحقيقه لو أنك استسلمت لمزاجك المكتئب.

فكّر بيوم لا قلق فيه، يوم يسوده النجاح إثر النجاح، والسعادة إثر السعادة. لا شك أنك مررت بأيام كهذه، وسوف تمرّ بالمزيد منها. لكن إذا كانت ذاكرتك مليئة بالذكريات المرّة والأفكار السيّئة، سيسيطر كل ذلك على روحك ويقضي على الطاقات الإيجابية التي تحتاج إليها لجعل يومك سعيداً وناجحاً. الأهم من كل شيء، على رأي فرانك هادوك في كتابه: «قوّة الإرادة»، «يجب استخدام الإرادة البارعة المصممة لتخليص الذهن من الغضب، الانزعاج، الغيرة، الاكتئاب، المشاعر المريرة، الأفكار النكدة، والقلق. لأن هذه الأشياء جميعها تشوّش العقل وتؤذي الجسد لأنها تنتج خلايا سميّة. كما أنها تجعل الدورة الدمويّة مضطربة، وتفرز سموما قاتلة، لأنها تدمّر الخلايا العصبية. وتؤدي إلى حالات نفسية ضارة بالإرادة الصلبة.»

كل يوم يمرّ يمنحك فرصة البدْء من جديد، لتصحّح أخطاء الأيام السابقة، وتتخذ قرارات وأفعالاً صحيحة تقرّبك من أهدافك أكثر فأكثر. استقبل كل يوم بصلاة الفجر، ثم ابتهل إليه بالدعاء بأن يفتح عليك، واحمده على منحه هذه الفرصة العظيمة وأن يجعل هذا اليوم يوماً مفيداً لك ولمن تحبّهم، ومن تشاركهم في العمل، وحتى الغرباء الذين ستقابلهم خلال هذا اليوم. هناك مَثَلٌ قديم يقول: «إن كل يوم هو اليوم الأول مما تبقى من عمرنا». فاجعل ذاك اليوم جيداً، وبداية جيّدة نحو النجاح.

سَيْطر على مزاجك:

لن نستطيع أداء عملنا على أفضل وجه ما لم نسيطر على مزاجنا. ولا يكون المرء حرّاً وهو تحت رحمة المزاج، والحالة النفسية. إذا لجأ الناس إلى أمزجتهم كل صباح ليروا إن كان بوسعهم القيام بعملهم على أكمل وجه، أو بعملٍ غير مهم خلال اليوم؛ إذاً عليهم النظر إلى ميزان حالتهم الذهنية، ليروا إن كانت شجاعتهم في أوجها، أو أنها متراجعة، فإن هؤلاء جميعاً عبيد، لا يمكنهم أن يكونوا ناجحين أو سعداء. كم هو مختلف مظهر الشخص الذي يشعر كل صباح بتوفيق الله، ثم بثقة بنفسه، بأنه قادر على أداء عمل جيّد، وأنه لا يمكن لأي مزاج أو أي ظروف خارجية أن تعوق تحقيقه لذلك.

يتعلم بعض الناس الفن الرفيع الذي يساعدهم في تحضير أنفسهم لنوم منعشٍ مريح، وهادئ وجميل، وذلك عن طريق التخلص من العمليات الدماغية التي تربكهم وتزعجهم خلال النهار. يتعلمون سرّ إبعاد مشكلاتهم، تجاربهم، وتعقيداتهم وحبسها في المخزن، أو المكتب، أو المصنع عندما يفتحون باب المنزل مساءً. إنهم لا يجلبون معهم إلى البيت المشكلات التي يصادفونها في العمل. لا شيء يخصُّ العمل يستطيع أن يحقز فيهم ما يمكن أن يزعجهم أو يثير مللهم. إنها يتعلمون سرّ قوّة الأفكار المتفائلة والمنسجمة. إنهم يحضّرون ذهنهم لنوم متواصل ومريح، وذلك باستدعاء الأفكار المبهجة والشباب والطمأنينة والحب لتكون سميرهم الليلي، ولا يسمحون لأفكار أخرى أن تدنو منهم. لا يسمحون لأفكار القلق والإزعاج أن تستجر الصور البشعة إلى أذهانهم فتفسد راحتهم، وتترك لهم تذكارات بشعة على محيّاهم. والنتيجة أنهم يتمتعون بكامل تلقائية الشباب.

يُعدّون أنفسهم ليصبحوا على مزاج جيّد طوال اليوم التالي. يستطيع الناس أن يستحضروا الصور التي يرغبون بها بدلاً من إبعادها عنهم بأفكارهم السلبية الهدّامة، بتوجهاتهم الذهنية الخاطئة. يجب عليهم رؤية الحياة بشكل بناء. عليهم التمسك بالحالة الذهنية البناءة والمنتجة بدلاً من الحالة التي تهدم وتحطّم. إذا اعتقد الناس أنفسهم غير محظوظين، وإذا تحدثوا دائماً عن معاكسة القدر لهم، وإذا كانوا يشوّهون صورتهم بأي شكل من الأشكال، فإنهم بذلك يبنون هذه الصورة التي يفكرون بها لتصبح جزءاً من حياتهم. هذه الأفكار تجعلهم غير راضين وتبقيهم في مزاج سيّئ. وعندما نشجّع هذه الطريقة في التفكير نخرّب التركيبات التي نحاول بناءها داخلنا.

تولّد الأفكار والعواطف الهدّامة السم في أجسامنا وذلك عن طريق إحداث تغييرات كيميائية داخلها. يعاني عديد من البشر، ولمدد طويلة من حياتهم، من تسميمهم الذاتي لأفكارهم وعواطفهم من خلال غيرتهم وحسدهم وكرههم وأفكارهم الحقودة، ومن خلال مزاجهم السيئ.

لا يمكن لأحدٍ، رجلاً كان أو امرأة، أن يسمم تفكير آخر، أو أن يتسبب في الإزعاج والألم أو المعاناة لشخص آخر من غير أن يتسبب لنفسه بأذى مشابه، لأن كل فكرة شيطانية تصدر عن الشخص ترتد عليه بالأذى. فمن غير الصحي بدنياً ونفسياً أن نحمل إحساس الشعور بالنقص، والإحساس بالغيرة وبالحسد والأنانية والكره للآخر. عندما ننظر إلى الآخر نظرة شك وغيرة أو كره، فإننا نحرّض فيه الأفكار نفسها التي نحملها في أذهاننا.

تملك في داخلك القوّة التي تمكّنك من التغلّب على الأفكار والمواقف السلبية، أيقظ القوّة الكامنة لأنها تساعدك على إيجاد نفسك، تفجّر طاقاتك الحبيسة وتساعدك على التغلب على أعدائك الموسوسين في ذهنك، وذلك

باستخدام الترياق المناسب، وسترشدك هذه القوة إلى كيفية القضاء على خوفك. وبذلك تشفي نفسك من القنوط، وكل تصورات الذهن المكربة والمؤذية. وسوف نبيّن لك كيف تتغلب على الأرق، والتوتر العصبي، والتفكير السلبي.

كيف يمكنك المحافظة على الحالة الذهنية البناءة بدلاً من الحالة الهدامة.

فكّر في أكثر الأشياء إسعاداً. احمل داخلك أكثر الأفكار تسامحاً ومحبّة تجاه الآخرين. قل أكثر التعابير لطافة. ابذل جهداً كي تشع البهجة والسرور على كل من حولك. وسرعان ما تشعر بإحساس رائع بالسمو، تتلاشى معه الظلال السوداء التي كانت تخيّم على ذهنك، وستضيء شمس المتعة والسعادة نفسك كلها.

بأفكارنا وتوجهاتنا نستقطر مكوّنات الحياة فإمّا السعادة أو التعاسة. ومن يحب الحياة. ويصمم على أن يحياها، ويتعلّم المبادئ الصحيحة ويطبقها يغدو شخصاً سعيداً.

ما دمت تقوم بما تحب القيام به، فلن تفقد الطاقة والحيوية أبداً، إلا حين تغدو الحياة مملة، ومعتمة ومتلبّدة في ذهنك. وحين يشعر ذهنك بالملل تغدو تعباً من عدم القيام بأي شيء. يجب ألا تستسلم للتعب، اهرب منه إلى شيء ما، وانغمس فيه بكليّتك؛ اخرج من ذاتك، كن شخصاً ذا قيمة، افعل شيئاً. فمن يقومون بعمل ذي معنى لهم، لا يشعرون بالتعب أبداً. وكلما نسيت نفسك وتركتها تنغمس في عمل أكبر منك، تتوفر لك طاقة أكبر لأدائه.

الفصل الثالث

توكيـد الـذات

حدّث نفسك عن النجاح الحقيقي:

يحصد بعض الأشخاص المتمتعين بقدرات حقيقية نتائج ضئيلة؛ بسبب وقوعهم ضحايا إيحاءات ذاتيّة محبطة. فكلما حاولوا أداء عمل ما أتاحوا لعقولهم الإسهاب في احتمال الإخفاق؛ ويصوّرون لأنفسهم عقابيله المهينة حتى تُشَلَّ روح مبادرتهم.

لو أدرك الناس فعالية التوكيد وهي عادة الاحتفاظ في الذهن بالإصرار والتوكيد- على أنهم يكونون ما يرغبون به، ويستطيعون فعل ما يريدون فعله- فسوف يثوِّرون حياتهم. لأنّ التوكيد يشفيهم من معظم الأمراض والمتاعب، ويرتقي بهم إلى مراتب جديدة. ولن نستطيع إنجاز أي عمل قيّم ما لم نؤكد لأنفسنا بطريقة أو بأخرى أننا قادرون على أدائه به. تنطوي كلمتا: «أنا سوف» على القوّة والعمق والصلابة والعزم والثقة والطاقة والتصميم والشجاعة والتفرّد الشخصي. فالتوكيد يحدثك عن التغلب على المصاعب، وعن النصر في مواجهة التثبيط، وعن الرغبة في الإنجاز. إنه يحدثك عن القوّة اللازمة للإنجاز وعن مغامرات رفيعة وجريئة، عن طموحات حرّة من القيود، وعن الدافع القوي الذي يتغلب بواسطته على العقبات في طريق تقدّمك.

نستطلع في هذا الفصل كيف يبني الناس قوى لا واعية تساعدهم على طرد أفكار الإخفاق من منظوماتهم العقلية وفتحها للسعادة والحياة الناجحة. ستتعلم كيف تتجاوز العقبات في طريقك إلى النجاح، وذلك بحثّ نفسك بحديث سيمدّك بإكسير الثقة بالنفس، وتوكيد إيمانك بقدرتك على تحقيق أهدافك.

إن تأكيدك المستمر على حقك وقدرتك المتأصلينْ على النجاح يغيّران الظروف المعادية والبيئات غير المناسبة إلى أخرى ملائمة. وسرعان ما تخلق جوّ نجاح، وتأتيك الأشياء الجيّدة من كل الجهات. تصنع من نفسك مغناطيس نجاح.

قال ويليام جيمس: «كلنا نمتلك مصادر لا نحلم بها». لو نستطيع فقط أن نأخذ صورة أشعة روحية لأنفسنا، سيجد معظمنا طاقات وإمكانات كامنة في داخلنا. وستذهل عندما ترى الصورة الشاملة لقدراتك الداخلية، وقتها سترنو إلى الشخص الذي يمكن أن تكونه. وستقول: «إن خصائص النجاح المتميّزة هذه تنتمي لشخص حقق إنجازات متميّزة، لا لشخص مغمور مثلي.»

لا لا لا تسمح لأيٍّ كان، أو لأيّ سوء حظ أن ينالا من ثقتك بنفسك. فقد تخسر ثروتك، صحتك، سمعتك، حتى ثقة الآخرين فيك، لكنْ ثمة دائماً أمل لك ما دمت قوي الإيمان بالله ثم بنفسك. وإذا ثابرت على التقدّم، فإن العالم، عاجلاً، سيفسح لك في الطريق.

ماري كاي آش، مؤسِّسة شركة **مستحضرات تجميل ماري كاي آش**، تعزو نجاحها إلى تطوّر ثقتها واعتدادها بنفسها وثقتها بالمئتين وخمسين ألف موظف في شركتها عبر العالم.

بدأت ماري كاي عملها عام ألف وتسع مائة وثلاثة وستين في مستودع مساحته خمسون قدماً مربعاً في مدينة دالاس بولاية تكساس، بمساعدة عائلتها، ومدخرات حياتها البالغة خمسة آلاف دولار، وتسعة بائعين.

بدأت مهنتها كبائعة قبل خمسة وعشرين عاماً عندما عملت مع «ستانلي هوم بروداكتس». وغالباً ما تذمّرت من أنها لم تكن ناجحة في عملها خلال أعوامه الأولى وكانت على وشك التخلي عنه. بيد أن موقفها هذا تغيّر عندما حضرت أول حلقة دراسية لدى ستانلي: «رأيت هناك تلك المرأة الطويلة الرشيقة، اللطيفة، الناجحة، المتوّجة ملكة كمكافأة لها بوصفها أفضل ناشطة في الشركة، وقررت أن أصبح تلك الملكة في العام القادم. حتى إني أخبرت المدير بعزمي أن أصبح ملكة في العام القادم. فلم يضحك مني، بل نظر في عينيَّ، أمسك بيدي، وقال: «أعتقد أنك ستصبحين كذلك بطريقة أو بأخرى، لقد ألهمتني تلك الكلمات، وفي العام التالي أصبحت ملكة».

وعندما أسست شركتها الخاصة، اعتمدت ماري كاي سياسة تشجيع مستخدميها على توكيد أنفسهم. وتفتخر ماري كاي بأنها تعرف معظم مستخدميها، وترحب بحرارة بالقادمين الجدّد.

واقترحت في مقالة لها، في **برسونال إكسيلينس**، تدريبات تساعد على خلق التصوّر الخاص للتفوق والنجاح في حياة المرء. وحددتها في سبعة اقتراحات.

1- **تخيّل نفسك ناجحاً.** صوّر نفسك ناجحاً دوما. وتخيل الشخص الجديد الذي ترغب أن تكونه. حدّد –يومياً- وقتاً تنفرد فيه بنفسك من غير ازعاجات. استرح واسترخ كلياً. أغمض عينيك وحدّد أين توجد الآن، وأين تريد أن تكون في المستقبل. صوّر نفسك ناجحاً في مهنتك الجديدة، وقادراً وواثقاً بنفسك. تصوّر التفاصيل واحفظها في ذاكرتك.وعندما تعترضك المثبطات في أثناء النهار، استحضر تلك الصورة إلى ذهنك وتأمّلها. لاتقلل من قيمة أي نجاح حققته. فكل نجاح، مهما صغر، هو إثبات قدرتك على إنجاز مزيد من النجاحات. احتفل بكل نجاح حين تحققه، واحفظه في ذاكرتك في صورة لا تمحى، بحيث تستطيع استحضاره كلما بدأت تفقد الثقة بنفسك.

2- **حدد لنفسك أهدافاً واضحة.** منذ بداية زواجنا، حدّدت أنا وزوجي أهدافنا. وعلى الرغم من أن أطفالنا كانوا صغاراً، فقد بدأنا نشاركهم في لعبة تحديد الأهداف التي نقوم بها مرّة في العام. فعشيّة العام الجديد نراجع حوادث العام المنصرم. ثم نحلم ونأمل ونخطط. ويكتب كلٌّ منّا على قصاصة ورق ثلاثة أهداف محدّدة قابلة للتحقيق، أهدافٍ روحية وذهنية وماديّة. أضع هذه القصاصات في مظاريف وأختمها. وعشية العام الجديد التالي، نفتح المظاريف. ومن المذهل والممتع أن ترى فيما إذا حققت أهدافك.

3- **استجب إيجابياً للحياة.** نمتلك جميعاً تصورات عن أنفسنا، وهذه ناجمة عن تجاربنا الماضية اللاواعية سواءٌ أكانت ناجحة أم مخفقة. فعقولنا أشبه بحواسب شديدة الحساسية. وما ندخله إلى حواسبنا يقرر استجاباتنا المستقبلية للحياة. فعلى سبيل المثال، إن حاسبي مبرمج سلبياً تجاه الأيام الماطرة. لكني أستطيع الآن تغيير استجابتي تلك لأني أمتلك بصيرة. وهكذا فإنك تسيطر كلياً على أشياء كثيرة. وبما أن تصوّرك وتفاعلاتك الإيجابية مع الحياة، وقراراتك تحت سيطرتك، غيّر الداخل إلى حاسبك وهكذا تسيطر على خرجه.

4- **كن إيجابيا مع نفسك.** تدخل من حين إلى آخر إلى مكتبي موظفة تجميل جديدة على استحياء، وبعد ستة أشهر من التشجيع والمديح، ستعود بحلّة جديدة، فهي حيوية، وواثقة من نفسها، لدرجة أني أجد صعوبة في تصديق أنها المرأة نفسها. وقد جاء هذا التحوّل نتيجة اهتمام المديرة المحبّة. فالمرأة ذات التصوّر السلبي لنفسها تغدو امرأة أخرى عندما تصبح إيجابية الموقف تجاه نفسها. أعيد وأكررّ. إن المرأة التي تعرف أنها تبدو إيجابية سيتحسن شعورها تجاه نفسها.

5- **ثق بنفسك.** هذا هو العامل الحاسم الذي يقرّر نجاحك. فكل كسب، صغيراً كان أم كبيراً، يبدأ في ذهنك. فتصوّرك لذاتك يتجسد مادياً بقدر ما تعمل على تلك الفكرة. فالثقة تحثّ مقدرتك على الإنجاز. في مهنة البيع، هناك صباحات تجري فيها الأمور كما السحر وبحلول الضحى تحقق صفقتَيْ بيع، وأنت واثق أن الثالثة قاب قوسين أو أدنى، وتنجز معاملات البيع بسرعة. ومع حلول الظهيرة ترتفع درجة ثقتك بنفسك وبأنك قادر أن تبيع أي زبون. ومع نهاية اليوم تكون قد تجاوزت معدلات بيعك السابقة. وعندما تتوقف لتحلل كيف حدث ذلك، تكتشف أنك حققته بإيمانك بأنه سيتحقق.

وعندما تشعر بالجودة لأنك تبدو جيداً، فسيستجيب الناس لإيجابيّتك، وبينما يعتقد بعضهم أنك تشعر بالجودة لأن الناس يعاملونك على نحو جيّد، فأنا أعتقد أن شعورك الطيب تجاه نفسك سيحفّز ردة فعل إيجابية تجاهك. تعتقد بعض النسوة أنه من المقبول أن يضحيّن بازدهارهن من أجل العائلة. ما لا يلاحظنه هو أن ازدهارهن يحفّز العائلة كلها، ويمنح أفرادها حافز الازدهار أيضاً. فلا تفوّت فرصة للازدهار.

6- **أنا أُشعرُ الآخرين بالأهميّة.** عندما أقابل الناس، أتخيّلهم يلبسون شعاراً خفياً يقول: «أشعرني بأهميتي». فأستجيب لذلك الشعار فوراً، وهو بدوره يفعل العجائب. وفي مطلق الأحوال تجد بعض الناس المستغرقين في أنفسهم إلى درجة يعجزون معها أن يلاحظوا أن الآخرين يريدون أن يشعروا بالأهمية أيضاً. وقفت مرّة في حياتي في طابور طويل، وعندما وصلت إلى مدير مبيعات الشركة وصافحته استقبلني بازدراء ولم يدرك كم آذاني. مع ذلك، وبعد مضي تلك السنوات، ما زلت أذكرها لأن تأثيرها فيَّ كان كبيراً. لقد تعلمت درساً مهماً: ليس من المهم حجم مشاغلك، بل المهم أن تجد الوقت لتشعر الآخرين بأهميّتهم**!**

كيف تُشعر الآخرين بأهميّتهم؟ أولاً، بالإصغاء إليهم. وهذا لا يكون فقط بإشعارهم باحترامك لأفكارهم، بل بأنك تتعلم منهم أيضاً. فعندما تبخس اعتداد امرئ بنفسه، فإنك تُنقص مستوى طاقته. وعندما تُشعر الناس بأهميّتهم، تؤكّد لهم إحساسهم بقيمة أنفسهم.

7- **أظهرْ تقديرك للناس:** أظهر للناس، مقدار تقديرك لهم. فأنا لم ألتق قط بإنسان لا يُحبّ أن يُمتدح. وإن كنت تشعر بالشيء نفسه، فعليك أن تعبّر عن تقديرك. حتى إن كان الأمر بخصوص الوصول في مواعيد العمل الدقيقة، دع الشخص يعرف أنك تقدّر دقة مواعيده: «يا سيد سامي، إنه لأمر عظيم أن تصل إلى العمل يومياً في التوقيت المناسب. إني معجب بدقيقي المواعيد.» قل هذا لعامل وراقب كم يندر تأخره في الوصول إلى العمل، بعدئذٍ. امتدح أمراً ما لدى كل شخص علناً.

توكيد إيجابية:

ستيفن كوفي: حقق كتابه: «المبادئ السبعة للأشخاص الفعّالين» الصدارة في قائمة المبيعات بوصفه أحد المدافعين عن مبدأ توكيد الذات. فهو يرى: أن للتوكيد الجيّد للذات خمس خصائص:

1- إنه شخصي، أي أنه يُختصر في ضمير المتكلم «أنا».

2- إنه إيجابي وليس سلبياً، أي أنه يؤكد ما هو جيّد وصحيح.

3- يقع في الزمن الحاضر، أي أنك تفعله الآن، أو أنك تمتلك القدرة على فعله.

4- إنه بصري، أي أنك تستطيع رؤيته بوضوح بعيني عقلك.

5- إنه عاطفي، أي أنك ترتبط به بمشاعر قويّة.

استنبط «كوفي» ثلاثة تطبيقات أساسية لتوكيد الذات:

1- **استخدم تقانات الاسترخاء لزرع التوكيدات:** لا تستطيع التوكيدات تحقيق نتائج فعالة في عجالة الحياة اليومية. إذ يجب على العقل والجسد أن يسيرا الهوينى. ويتعلم المرء الهوينى عندما يتعلم الاسترخاء. فعندما نكون في استرخاء عميق، تغدو موجات عقلنا بطيئة، وبالتالي أكثر فاعلية. ومن خلال الرؤيا والتوكيدات العاطفية، نتمكّن من غرس الأفكار والصور في أعماقنا.

2- **استخدم التكرار لتعزيز النجاح.** إذا استخدمت التوكيد لبدء تغيير أو لتحضّر نفسك لبعض الأعمال المستقبلية، فيجب تكرار ذلك مرات. قُلْهُ، أبصره، اشعر به. اجعله جزءاً منك. تذكر أنك تبرمج نفسك. إنك تتفوّق على الصيغة الأساسية لبُنْيَتِكَ وتدعمّها. وبدلاً من أن تحيا الصيغ التي رُسمت لك من قبل شركائك أو أصدقائك أو مجتمعك أو حتى مورثاتك، فإنك تؤكّد وتعيش الصيغ الجديدة التي اكتشفتها بمنظومتك القيمية الخاصة. وبتكرار التوكيدات، بوسعك أن تكبر وتتغيّر.

نورمان كوسينز، مؤلف : «تشريح المرض» و«خيارات البشرية»، مثال حي لقدرة قوة التوكيد على إطلاق مصادرنا البكر. فقد وجد كوسينز، بعد أسبوع من عودته من رحلة في الخارج، يعجز عن تحريك رقبته وذراعيه ويديه وأصابعه وساقيه. أدخل إلى المشفى وشُخّص له مرض الكولاجين الخطير- مرض يصيب النسيج الضام- وأخبره طبيبه: «إن فرصك في الشفاء التام هي واحد من خمسمئةٍ».

في البداية، سمح كوسينز لطبيبه والمشفى «أن يفعلوا ما يريدون». أُعطي علاجاً مفرطاً. وأجريت له فحوص روتينية. أتاحت هذه الإجراءات الطبيّة، لكوسينز صوراً كثيرة ليتمعّن فيها. وكتب عن ذلك لاحقاً: «بدا لي واضحاً، أنه إن قيض الله لي أن أكون ذلك الواحد من الخمسمئة، فينبغي أن أكون أكثر من مجرّد مراقب سلبي. ».

ولكونه ملمٌّ ببحث تفاصيل التأثير السلبي للمشاعر السلبيّة في كيمياء الجسد، سأل: «ألن تنتج المشاعر الإيجابية نتائج إيجابية؟ أليس من الممكن أن يكون للإيمان بالله والحب والأمل والضحك، والثقة وإرادة العيش، قيمة علاجية؟» وخلص إلى نتيجة مفادها، إذا كان السلبي صحيحاً، فلا بد أن يكون الإيجابي صحيحاً أيضاً. وسرعان ما وضع كوسينز صيغة لمطاردة المشاعر التعزيزية. اعتمدت خطته على المصادر الطبية، والدعم

الإنساني، والضحك، وحب عائلته. ثم خرج من المشفى، واستأجر غرفة في فندق، واستأجر ممرضة خاصة، وشاهد أفلام «الأخوة ماركس» والكاميرا الخفية. اكتشف أن عشر دقائق من الضحك تتيح له ساعتي نوم بلا ألم ثم اكتشف أن العقل صيدلية متحركة، إنه مخزن أدوية تحمله معك أينما ذهبت.

واستعاد كوسينز قوته أسبوعاً بعد آخر، فقد تحسنت قدرته على الحركة. ورغم قول بعضهم إن جهوده لا علاقة لها بشفائه. فقد حافظ كوسينز على اعتقاده أن تجربته كانت إثباتاً لقدرة الإرادة على الحياة وقوة التعزيز في إطلاق طاقات هائلة وتحريرها.

مان أوف لا مونخا. يقدم لنا مثالاً آخر عن الطريقة التي اعتمدها بعضهم في إثبات أنفسهم. لا شك أنك تذكر سيداً أنيقاً حالماً متحمساً وقارئاً لقصص الفروسية الرومانسية، يقرّر هذا السيد أن يصبح فارساً جوّالاً ويختار اسم: «دون كيخوته» وينطلق مع حامل درعه لتحقيق الرفعة. لكن عبر تصرفات غير منطقية. ويقابل من بين من يقابلهم الغانية: «ألدونزا». ويرى فيها ما لم يره غيره؛ الجمال والفضيلة. ويخلق لها تعزيزاً، فيقول: «أراك تتكلمين بلطف ورقة، وتتصرفين كسيدة عظيمة رغم السخرية والسوقية المحيطة بك.» ثم يمنحها اسماً آخر «سيّدتي. دولسينيا! ».

ترفض دولسينيا تعزيز دون كيخوتة. ذلك أن ضآلة اعتدادها بنفسها المتأصلة فيها تمنعها من ذلك. فتؤنبه قائلة: «أنا لست سيّدتك. حتى أني لست سيّدة. انزع القذى من عينيك وأبصرني على حقيقتي. فأنا نكرة، أنا لا شيء. أنا مجرّد ألدونزا، الغانية» ويصرّ دون كيخوتة: «لا تنكري أبداً أنك دولسينيا.» ويؤكد لها ثانية: «الآن وإلى الأبد، أنت سيّدتي، دولسينيا.» ورويداً رويداً، استطاعت تعزيزاته أن تغيّر اعتدادها بنفسها.

نماذج تعزيزيّة:

يعدُّ إصرارك على النجاح وتأكيدك بذل الجهد والوقت، والتضحية باللذات الآنية، وتجاوز العقبات والتحديات في تحقيق أهدافك، مقوّمات أساسية على طريق النجاح.

سنلقي نظرة على ثلاثة رجال يمثّلون نماذج التعزيز: الأول **هووارد شولتز**، مؤسّس **ستاربكس كوفي**؛ والثاني **تيد تيرنر**، الذي غيّر طريقة التغطية التلفزيونية للأخبار حول العالم؛ والثالث **مايكل جوردان** الرياضي الخارق. كان هؤلاء الرجال جريئين، مقدامين، واثقين بأنفسهم. تجرؤوا على الانفصال عن الحشد والعمل بطريقة أصيلة. لم يخافوا أن يُشار إليهم بالبنان. كانوا رجالاً أصحاب رؤى، ورغم المثبّطات والإخفاقات العارضة، لم يفكروا بقول «لاأستطيع» أو «لا أريد» بل قالوا لأنفسهم ولكل منتقديهم: «أنا سوف...».

هووارد شولتز:

تحتاج إلى عزيمة قبل البدْء بعملك، لكن عندما لا يكون ذلك العمل شركة بل مفهوماً جديداً كلياً فالأمر يحتاج إلى شخص ذي رؤيا، جَلِدٍ، وذي إيمان لا يتزعزع في المفهوم الذي يريد تفعيله.

انطلقت شركة مقاهي «ستاربكس كوفي» عام ألف وتسع مائة وواحد وسبعين، عندما بدأ ثلاثة باعة في عشرينياتهم، ببيع بُنٍّ أخضر في سياتل بايك بليس ماركت. وأطلقوا على مخزنهم اسم «ستاربكس»، ثم فتحوا بعدئذٍ ثلاثة منافذ لبيع البن لزبائن المفرّق.

وفي عام ألف وتسع مائة واثنين وثمانين، طلب المالكون من «هووارد شولتز»، الشاب والبائع المتألق، أن يدير سلسلة منافذ بيع لصالح الشركة. وكان شولتز حينئذ في التاسعة والعشرين من عمره، فغادر نيويورك، وسافر غرباً إلى سياتل.

وبعد عام قام شولتز، بزيارة تسوّق إلى إيطاليا. وبينما كان يتجول في ساحة ببيازا في مدينة ميلانو، هيمنت عليه رؤيا. فقال لنفسه: «لقد رأيت العلاقة الثقافية التي تربط الإيطاليين بالقهوة ورومانسية هذا المشروب. فالإيطالي يبدأ نهاره في المقهى ويقابل صديقه فيه، وخطر لي أن تصرفاً من هذا القبيل ممكن في أميريكا. ولم يسبقنا إليه أحد لكن بوسعنا فعله.»

تعلّق شولتز بالفكرة فأنشأ سلسلة مقاهي ستاربكس، على غرار حانات القهوة الإيطالية، لكنَّ رؤساءه ترددوا. إذ شعروا أنّ قوتهم تكمن في أنهم يبيعون بنّاً أخضر. ولم تكن تعنيهم إدارة المقاهي.

وضع شولتز مخططاً تفصيلياً لرؤياه، والتزم به بإيمان وغدت ستاربكس سلسلة مقاهٍ مختصة تعدّ رائدة المقاهي الأميريكية. فما إن تدخل مدينة حتى تكتسح سوقها قبل أن تنتقل إلى مدينة أخرى. وقد تبنؤوا له بخسارة مالية، لكنها نجحت وحققت أرباحاً هائلة.

تصوّر شولتز المئات من مقاهي ستاربكس محطات يتوقف عندها الموظفون خلال طريقهم إلى عملهم، ثم يعودون إليها ليلتقوا فيها مع زملائهم. وسيتوقف فيها الباعة لأخذ قسطٍ من الراحة من العمل في مخازنهم. وسيرتّب الشباب مواعيدهم على فنجان من القهوة بدلاً من الكحوليات. وسترتادها العائلات لتناول القهوة المنعشة.

إن ما فعله شولتز يبيّن لنا:

1- عندما تملك فكرة وعزماً على تحقيقها، فلن يعوقك عائق.

2- يحتاج المفهوم الجديد إلى وقت كي يغدو مقبولاً؛ وقد أمضت ستاربكس وقتاً إلى أن بدأت تجني الأرباح الطائلة.

3- لا تساوم في النوعية، فلم يوظف شولتز إلاّ أفضل الناس في إدارة سلسلته، ولم يسوِّق إلا أفضل أنواع البنّ والمنكهات، وقدّم أفضل الخدمات.

4- عندما تتصور ما تريد فعله وقوة الإرادة لبذل أي جهد يتطلبه تجسيد ذلك التصوّر تنجح.

5- إذا شيّدت سلسلتك، فسيرتادها الناس.

تيد تيرنر:

تفاخر ذات مرّة أنه مكتوب له أن يتفوّق على إنجازات كل الرجال العظام، أمثال ألكسندر غراهام بيل، توماس إديسون، نابليون، والإسكندر العظيم. فضلاً عن أنه قرر أن يصبح أحد أغنى الرجال في بلده وأكثرهم نفوذاً.

والحكم على عظمة إنجازه قياساً إلى أولئك الرموز التاريخيين، يبقى قضيّة رأي، إلا أنه حقق نجاحاً مذهلاً. هو أول من أسس شبكات تلفزيونية الكبلية، ثم استثمر أمواله في **تايم وارنر**، الأمر الذي جعله صاحب الأسهم الأكبر فيها، والرجل الأغنى في العالم، والرجل الثاني، إلى جانب «جيرالد ليفين»، في الإدارة التنفيذية لـ **تايم وارنر.**

دخل عالم الإعلام في عام ألف وتسع مائة وثمانية وستين بشرائه محطة إذاعية صغيرة في «شاتانوغا»، ولاية تينيسي. وهذه أدخلته إلى عالم الإعلام الإلكتروني. انتقل بعد ذلك إلى تأسيس أول فضائية تلفزيونية «سوبرستيشن» ثم الـ «CNN» لاحقاً، وهي أول محطة تلفزيونية كابلية، في العالم، تعمل على مدار الساعة.

إن القرار الذي اتخذه تيرنر في سبعينيات القرن العشرين قد أدخله تاريخ التلفزة الأمريكية؛ فقد عرف حينئذٍ أن الحزمة الترددية الصغيرة UHF في محطته في أتلانتا، WTCG سُميّت فيما بعد WTBS؛ يمكن أن تصل أنحاء العالم إذا استقبل الإشارة من قمر صناعي وأعاد بثّه في الكوابل. ولم تكن تلك فكرة جديدة كليّة. فقد سبقه إليها قبل HBO، غير أن تيد هو الذي أدرك قوتها الحقيقية، وهيأ المشروع لثورة كبليّة مكّنت المشاهدين من خيارات أكبر، في البرامج، من تلك التي تقدمها لهم الشبكات الرئيسية.

ماذا نتعلم من تيد تيرنر:

1- ابدأ بالفكرة التي ستربحها. ابذل قصارى جهدك في المغامرة تربح.

2- لا تسمح لمنافسين أقوياء بالنيل من عزيمتك.

3- سواء أكانت مغامرتك سباقا عبر المحيط، أم منافسة على بطولة البيسبول، أم البدء بعمل ما، يجب أن تتحلى بقوّة الإرادة لدفع الأمور إلى نهايتها مهما تكن المعوقات.

4- لا يهم عدد النجاحات التي حققتها، فلا تكن راضياً أبداً. وواجه كل تحدٍّ بالتصميم على التغلّب عليه.

مايكل جوردان. اعتقد جوردان، في منتصف ثلاثيناته، أنه يقدم لكرة السلة أفضل إمكاناته وبعد عام ونصف من التوقف عن لعب كرة السلة، ومشاركته المحدودة في البيسبول، عاد وانضم إلى فريقه Chicago Bulls. وقال في ذلك: «أعتقد أني، الآن، أفضل مما مضى، وهذا نابع بالتأكيد من موقف العارف الذي خبر ظروفاً أخرى ومارسها. فعلى المستوى العقلي، زادت معرفتي، وأعرف كيف أوظّف مهاراتي في حالات معيّنة. ففي المراحل المبكرة من ممارستي كرة السلة كنت ألعب بتهوّر أكبر. وكنت أكثر نشاطاً بطرائق خاصة. لكني أعتقد الآن أني استخدم عقلي بقدر ما أستخدم جسدي لبذل أقصى طاقة ممكنة لمصلحتي. لقد تخلصت كلياً من تهوّري، وأعتقد أني أصبحت لاعباً أفضل بسبب ذلك».

لم يتوقف جوردان عن التفوق. فهو يمتلك التصميم على الكسب، وقوة الإرادة اللازمة لفعل ما يجب فعله للمحافظة على شكله ومهارته في اللعب. إنه مُلزَمٌ بتحقيق أعلى المستويات والحفاظ على تحسين سجلاته الخاصة.

تلقى جوردن دروسه في مرحلة مبكرة. ففي المدرسة العليا فُصل من الفريق، غير أن تصميمه على إعادة ضمّه، دفعه إلى بدء نظام تدريب يومي مكثف ولا يزال مواظباً عليه. ويأخذ كل موقف على أنه تحدٍّ، وفي كل عام يمتلك حافزاً جديداً. وهكذا، عندما يقول منتقدوه إنّ أوانه فات، إنه يتراجع، ولن يستطيع الفوز ببطولة أخرى، يتعامل جوردان مع الأمر كتحدٍّ، ويعزز عزيمته على إثبات خطأ انتقاداتهم.

إنه يعمل بجهد أكبر مما سبق ليحسن موقعه ويعززه. فأنت مطالب بجهد أكبر، كلما تقدمت في العمر. لقد وضع برنامجاً على مدار العام مع مدربه الشخصي، لقاعته الخاصة في اللياقة والوزن. ويقول جوردان إنه كلما تقدّم المرء في العمر، يبدأ جسده بإرسال إشارات، عليه سماعها والقيام بالأفعال الصحيحة إذا أراد البقاء في أفضل حال ممكن لمتابعة مشاركته في البطولات العالمية.

وكانت النتائج مذهلة. قاد جوردان فريقه إلى بطولة العالم في عام ألف وتسع مائة وستة وتسعين وسبعة وتسعين وثمانية وتسعين، وحصل مرتين على لقب أغلى لاعب في العالم. ويقول الجميع:«إن الخامسة والثلاثين عمرٌ كبير على رياضي» إلا أنه يقول: «التحدي الأساسي هو أن أعطي في هذه المرحلة من مهنتي. فهدفي هو دائماً القيام بواجبي على أكمل وجه.».

تعلمنا عودة مايكل إلى كرة السلة، ما يلي:

1- إن كنت مصمماً على تحقيق هدفك فلا التقدّم في العمر، ولا تشكيك الآخرين يعوقك.

2- لا تتصوّر أن انتصاراتك الماضية تضمن لك، آليا، نجاحات آنية أو مستقبلية.

3- التصميم هو الخطوة الأولى، ثم يجب أن يُتبع بعمل جاد، ونظام تدريب ذهني وبدني، وكل ما يلزم كي يُوصلك إلى قمة النجاح.

إذا أردت أن تحقق نجاحاً عظيماً في حياتك، فعزز تفردّك، استقلالك، وأسلوباً خاصاً بك يجعلك لا تذوب في الحشد. فلا أحد يستطيع أن يحلّ مشكلاتك، أو تفسير لغزك. فإما أن تنجز ذلك أو تسقط فيه. ذلك أن سعادتك ورفاهيتك ونجاحك متوقف على تنفيذ برنامجك الخاص.

قُلْ لنفسك: «سأنجح»:

تنطوي الكلمات المنطوقة على قوّة. وعندما تقال، تترك في الذهن انطباعاً طويل الأجل. ولابد أنك تعرف مقدار انطباعك وإلهامك جرّاء استماعك إلى محاضرة عظيمة، أو موعظة، أكثر منه فيما لو قرأت الكلام ذاته. فنحن نتذكر الكلمات المنطوقة أكثر من الكلمات المطبوعة. فالكلمات المنطوقة تحضر في النفس انطباعاً عميقاً.

بوسعنا التحدث إلى أنفسنا كما نتحدث إلى طفل، ونحن ندرك أنها ستصغي وتعمل وفق اقتراحنا. ونجد أننا نرسل باستمرار هكذا اقتراحات إلى أنفسنا. ويمكن ألا نفعل ذلك بصوت مسموع، بل بصمت. وننصح أنفسنا ونقترح عليها، نحاول التأثير فيها في اتجاهات معيّنة.

وبمخاطبة أنفسنا، خطاباً واعياً ومسموعاً، من القلب إلى القلب، نجد أننا نستطيع السيطرة عملياً على عاداتنا، دوافعنا، وطرائق عيشنا. في الواقع، إن إمكانيات التأثير في الشخصية والحياة بهذه الطريقة لا حدود لها.

ضع قائمة بالصفات التي تخلق شخصية قوّية شجاعة وناجحة، وقائمة بالصفات النقيضة التي تخلق شخصية ضعيفة جبانة ومخفقة، وامتحن نفسك لترى النتيجة. ونادِ بصوت مسموع الشجاعة والثقة بالنفس والبهجة والتفاؤل والطموح والحماسة والمثابرة والتركيز والمبادرة والكمال، وما شابه. اسأل نفسك إن كنت تمتلك هذه الصفات أو إن كنت تنزع إلى نقيضها.

لا تخف من مواجهة نقاط ضعفك وآثار الضعف، أو الإخفاق. سلط الضوء عليها، أبصرها كما هي، ثم تصارع معها. يجب ألا تضع نفسك أقل مما أراده لك الله جل جلاله، ولا أقل مما تشعر بضرورة أن تكونه. وعندما تتجاوز صفات الشخصية المعيّنة، اسأل نفسك هذه الأسئلة: «لماذا أنت هنا؟ ماذا تعني، أنت للعالم؟ ما هو هدفك؟ ما هي رسالتك؟ هل تؤديها بجرأة وصبر ومثابرة وإصرار من غير تذمّر، من دون عويل أو تهرّب؟ ماذا تقدّم للعالم؟ هل تعني الكثير لامرئ آخر غير نفسك؟ هل هدفك الأساسي هو تعظيم نفسك، أو تحقيق سمعة أكبر، أو جني نقود أكثر، أو راحة أكبر لنفسك؟ هل تقضي طموحاتك على الآخرين».

هل أنت ضحية إمحاء الذات؛ إذا وجدت أنك تفتقر إلى الثقة بالنفس، وإذا لم تجرؤ قط على تحمّل المسؤولية بإمكانك تجنّبها؛ وإذا كنت ممن يفضلون الانسحاب من أي شيء يجذب الانتباه إليك، بدلاً من تأكيد تفرّدك وطلب النُبْل الذي هو حق مقدس لك؛ إن كنت لا تؤمن في مقدرتك، قل لنفسك ما يلي:

إنني امتلك قوّة ومقدرة لأداء ما أريد أداءه. أنا قوة. أنا أثق بنفسي، لن أعاني بعد الآن من هذا الجبن الذي يحكمني. ولن أفكر بعد الآن، بتثبيط نفسي، ومحوها. لن أنسحب ثانية من تحمل أي مسؤولية تُلقى عليَّ. لدي قدرة كافية لأكون ما أتوق أن أكونه. لن أشعر بعد الآن بدونية تجاه الآخرين. سأعبرّ عن آرائي وأثبت نفسي عند الضرورة، فأنا أواجه الحياة باحترام النفس، بموقف واثق، بنظرة متفائلة.

بالتحدث إلى نفسك بهذه الصراحة، تستطيع أن تغيّر طبيعتك كلها، تثوّر مهنتك. وسواء كنت تفتقر إلى الشجاعة أو المبادرة أو البهجة أو كائناً ما كان، تلبّس الصفة التي ترغب بامتلاكها، عزّز إيجابيّتك المتوقرة فيك، مارسها حيث تقدر، ركّز عليها، وستنذهل من سرعة قدرتك على حيازة ما ترغب في حيازته.

فالعالم الوحيد الذي ستعرف عنه أي شيء، العالم الحقيقي هو العالم الذي تخلقه ذهنياً. المحيط الذي تجترحه من أفكارك، من معتقداتك ومُثُلك وفلسفتك، هو المحيط الوحيد الذي تعيش فيه.

فالناس الناجحون، وربما من دون أن يعلموا، يعاملون أنفسهم دائماً معاملة مترفة، معاملة نجاح، وذلك بتشجيع أنفسهم، بجعل عقولهم إيجابية، بحيث يتحصنون ضد كل تيارات التفكير السلبي. فالتسلّح بالفكر الناجح، التفكير في المستقبل الناجح للمرء من أهم مقومات النجاح.

ليكن **تشارلز شواب** مثالنا في ذلك. فعندما كان شواب ولدا فقيراً، شرع يعامل نفسه معاملة نجاح، إذ تمسك بفكرة الازدهار المثالية وبالتصميم القوي والعنيد على أن يكون ناجحاً. وواظب على التنطح لهدف ناجح، ولو سمح لنفسه بالانصياع للمثبّطات الكثيرة التي واجهها، لما استطاع البتة أن يغدو أعظم رجال الصناعة في العالم. لكنه انتصر على الأفكار السلبية والمدمّرة والمثبّطة وذلك بالتمسك بمُثُل النجاح.

تأتينا أفكارنا ورؤانا وحلولنا نضرة كل يوم، لأن ذلك هو الوضع لليوم، لا لغد. وغداً– إن شاء الله- ستأتينا إلهامات وأفكار أخرى جديدة. أما اليوم فيجب أن نجسّد إلهام اليوم. فالرؤيا والإلهام يلمعان في ذهن الفنان بسرعة البرق، لكنه لا يستطيع أن يتناول فرشاته ويثبّت الرؤيا الخالدة قبل أن تذوي. بل عليه أن يقلّبها في ذهنه، حتى تملك عليه روحه، لكنه إذا عجز عن تجسيد هذه الرؤيا على لوحته، فإن الصورة تخبو وتفلت من ذهنه.

ويلمع في ذهن الكاتبة مفهوم جريء، فتشعر بدافع لا يقاوم كي تمسك بقلمها وتصب تلك الصور الجميلة والمفاهيم الساحرة على الورق؛ بيد أنها إذا قاومت نزعة الكتابة فإن الصور تبهت، وتتلاشى حتى تتمحي من ذهننا إلى الأبد.

إننا نمتلك دوافع قويّة إذا استخدمناها طازجة، ونفذناها في اللحظة المناسبة. فإن سمحنا للتصميم القوي أن يتبخّر من دون تعزيزه أو استخدامه، فسيكون له أثر تخريبي في شخصيتنا. يمكننا أن نقرّر أداء عمل عظيم، لكنَّ الأشخاص الحاسمين وحدهم قادرون على إنجازه عملياً.

سيطر على أفكارك:

هل ثمة علم موجود، وأنت تدّعي أنك لن تتقنه، هل توجد فلسفة تستطيع أن ترتقي بها، ما لم تطمح إلى ذلك؟ هل هناك طريقة للنجاح بينما أنت تفكر في الإخفاق، وتعيشه؟ لا يمكنك أن تسير في الاتجاه المعاكس في الآنين معاً. فلا وجود لليقين بحضور الشك. ولن تستطيع الارتقاء ما لم تحذف من قاموسك كلمات لا أستطيع، أشك، حظي، نصيبي. لن تكون قوياً وأنت تحتضن ضعفك، ولن تسعد وأنت غارق في بؤسك ونحسك.

إن إمكانات تدريب التفكير لا حدود لها، وفوائدها أبدية، ومع ذلك فإن قلة قليلة تحمّل نفسها معاناة توجيه تفكيرها في الاتجاهات التي تفيدها، وبدلاً من ذلك يتركون كل شيء للمصادفة، أو إلى ظروف متعددة المظاهر تطيح بعملهم الفكري وتخضعه بالقوّة.

إذا أردنا أن نركّز على هدفنا المرغوب، أن نرى بأم أعيننا الجائزة وكأنها أصبحت حقيقة، ونحن ندرك طيلة الوقت أننا نقترب أكثر فأكثر من إنجازه، هذا كله يعني أن نمسك بما يساعدنا على شق طريقنا. وستختفي المعوقات واحدة إثر الأخرى، وما خلناه يوماً مستحيلاً على القوة البشرية يبدو الآن سهلاً وبسيطاً. والأكثر أهمية وضرورة هو أن نبقي الهدف نصب أعيننا ولا نسمح بفتور أو تذبذب داخلي.

فكّر، في هدوء وصمت عقلك، بإلهام معيّن. استخدم طاقتك القصوى على التصوّر لتحديد جزئيات نجاحك. ضَعْ نفسك في المكان الذي ترغبه في هذه الصورة، وخصّها بالعمل الذي تحب أن تنجزه. وبقليل من المثابرة في هذا التمرين، تتخلص من قلقك الفكري، وتستبدله تدريجياً بالفهم، وتصوُّر القدرة على إنجاز مستحيل آخر لا بديل قط للعمل؛ لذا، لا يتخيّل أحدنا أن حالة العطالة، أو التأمل الحالم كافيتان. بل إن العمل المادي يجب أن يتبعه تأمل داخلي. فالتوسط الحقيقي لا يعفينا من الحاجة إلى بذل الجهد، لكنه وسيلة تبيّن لنا الجهود المطلوبة، وكيفية اجتراحها.

المحيط من حولنا هو منتوج فكري. الفكر جهّزه وفق ما هو عليه، والفكر وحده قادر على التغيير عندما يريد. فالمناخ المميّز للفردانية القوية، متفقٌ على أنه من فيض الفكر المتمركز حول فكرة. ويجب أن يتلقى مناخك -بوصفه منتوج فكر- طاقته وقوته من القدرة الخلاقة التي تمنحه وجوده.

ما تنجزه أيدينا هو عمل ثانوي، أما العمل الرئيسي فهو ما تقوم به عقولنا. هذا هو العمل الخلاق، الذي يجعل الأشياء تجري. «أمسك الفكرة واندفع» هذا هو الشعار المعلن لكل أصحاب العمل الناجحين. إنه ينطوي على الجوهر نفسه للفلسفة والمقدرة. تمسّك بالفكرة الصحيحة أي بالموقف الفكري الصحيح حيال عملك، ثم اندفع إلى كل ما هو جدير أن تقوم به لتجعل حلمك حقيقة.

رغم حقيقة أن القوى الأعظم غير مرئية، غير ملموسة، وساكنة إلا أننا ما نزال نشكك بقيمة الفكر كقوّة عمل. إننا مخلوقات جاحدة يصعب إقناعها بحقيقة ما لا نستطيع لمسه ولا رؤيته.

يعدُّ الفكر المحرّك الأول للأشياء التي ندركها بحواسنا إنه القوّة الأساسية في كل تحرّك، وكل إنجاز، وكل مأثرة. ولن تكون هناك أية حركة بنّاءة، إذا لم يأخذ العقل دور الريادة، ويقدم المشورة ويضع الخطط ويصدر الأوامر.

إن تفكيرك المستمر في عملك وتخطيطك لطرائق توسيعه ومناهجك لتحسينه وتعزيزه هي التي تطوّره عملياً. إن أفكارك وخططك وحماسك وحلمك بالنجاح قوى حيوية تزيد قوة مغناطيسك العقلي لجذب الأشياء التي تحب. إن بناءك العقلي وقوة جهدك الذكي في التخطيط المادي لتحقيق النجاح هي القوى التي تجعل عملك يزدهر. فضلاً عن أنك تمارس فلسفة النجاح، أدركت ذلك أم لم تدركه، وذلك عندما تمسك بالفكر والإقدام. إنّ الفكر المتفائل أولاً وآخراً، ودائماً. والثقة أيضاً، والعمل الذكي عوامل تقرّبك من مَثَلكَ. تساعد هذه الفلسفة الناس على جعل أنفسهم «محظوظين»، لأنها تعلّمهم كيف يجعلون من الحظ الجيّد موقفاً عقلياً. لا تهم الظلمة الظاهرية للمشهد، ولا تهمّ ظلمة الغيوم أو شدّة العاصفة، لأن الذين يطبقون تلك الفلسفة يعرفون أن الشمس تشع خلف الغيوم، ولذلك تراهم متجهين دائماً إلى هدفهم.

بصرف النظر عن عملك أو تجارتك، فإن عادة الاحتفاظ بالمُثُلِ الملائمة في الذهن، بمُثُلِ بالسعادة، والحظ الجيّد، توجه العقل نحو هذه المُثُل وتساعد على نحو رائع في جهودك الدائمة لبلوغ النور رغم كل الظروف. ستفكر في نفسك أكثر وسترى إمكانيات أعظم بانتظارك.

إن منبهاً سيكولوجياً رائعاً يكمن في عادة تأمل نفسك بوصفك فرداً محظوظاً في بلوغ النجاح في عملك، وفي عدم سماحك لنفسك بالتفكير أنك منحوس، أو أن الناس والظروف يقفون ضدك دائماً. فإذا أردنا الازدهار، يجب أن نحترس من الأشياء التي تشدّنا إلى الوراء، ومن النزعات التي تدفعنا إلى التجذّر في بيئات قديمة، أو التعلق بظروف لم تعد تلائمنا. فالطريقة المثلى للازدهار هي الارتقاء الدائم والطموح الدائب ومواظبة النمو. فالوقوف والجمود في زاوية من زوايا الحياة يعني التفسّخ.

«لقد حطمنا كل أرقام الإنتاج اليوم.» هذا ما كتبه مراقب عمال أندرو كارنيجي. فأجابه رئيسه على الفور «لماذا لا تحطمها كل يوم؟».

كل من يسعى نحو النمو المطرّد، ويزيد من قدرته، أو يضاعف موهبته، يجب أن يجاهد دوماً لتحطيم أرقام إنتاجه الماضية. يجب أن نكون مستعدين للاستفادة من كل فرصة شرعية ملائمة لتحسين وضعنا الشخصي، ومن أجل التقدّم في عملنا وحرفتنا.

كافئ نفسك:

كثير من الناس تحفزّهم المكافآت المادية. يرغبون بقوّة في اقتناء بيت جميل وقيادة سيارة فارهة والعشاء في مطعم فاخر، أو أن يقضي إجازة في منتجعات أنيقة. مثلاً: كان **ج.ب. مورفان** أحد أثرى أثرياء العالم. وعندما سُئل لماذا يعمل باندفاع وهو بالغ الثراء، أجابهم «إن المال هو سجل النقاط الذي أقيس بواسطته نجاحي. لا أريد النقود حبّاً بها، بل لأتابع عملي وأزيد ثروتي، إني أثبت لنفسي أني لا زلت مُنجزاً».

ما الذي يدفع الباعة للعمل يومياً؟ أحدهم قال: إنه جاء من عائلة فقيرة وعاش في شقة متواضعة في مبنى في حي فقير، طيلة طفولته.

طالما حلمت أن أملك بيتاً خاصاً، مثل بيوت الأغنياء في بلدتي. وعندما بدأت البيع، كنت بائعاً صغيراً كنت أبيع ما يكفي لسد نفقاتي، لأحقق دخلاً جيداً، وأستطيع السكنى في بيت مريح. ذات يوم قدت السيارة إلى حي الأغنياء في البلدة. واستعدت حلمي بامتلاك بيت كبيوتهم. فقررت عندئذ ادخار المال الكافي لشراء بيت كهذه البيوت.

ذهبت في اليوم نفسه إلى مكتب بيع عقارات، وحصلت على صور لبعض البيوت المعروضة للبيع في الجوار. علقت إحدى تلك الصور على الطاولة بجانب سريري، وأخرى على مرآة الحمّام، وثالثة على حافة زجاج السيارة الأمامي. وفي كل مساء وقبل النوم كنت أنظر إلى الصورة بقرب فراشي؛ وفي كل صباح عندما أحلق ذقني، أنظر إلى الصورة؛ وأنا أقود السيارة أنظر إلى الصورة. وقررت ذات يوم أن أشتري بيتاً شبيهاً بتلك الصورة.

كان بوسعي تخيّل نفسي وعائلتي نعيش في ذلك البيت، تخيّلت نفسنا نتعشى في غرفة الطعام الكبيرة؛ نسترخي في الردهة، وكل واحد من أولادي يلعب في غرفته، وزوجتي تطبخ في مطبخ حديث، وكلٌّ منّا يستمتع في ظل الأشجار. حرضتني هذه الأفكار أن أبذل جهداً إضافياً لانجاز صفقات بيع أكثر؛ أن أتعلم وأطبق أساليب بيع أكثر فاعلية. فازدادت مبيعاتي خلال الأشهر اللاحقة. فتضاعف دخلي خلال العام التالي، واستطعت شراء بيت حلمي.

ليس ضرورياً أن تكون المكافآت مادية. إذ يسعى بعض الناس إلى مكافآت إرضاءً لتحقيق أحلامهم. كان **جون بوروز** رجلاً ناجحاً، لكنه لم يكن غنياً، عاش في ظروف متوسطة، ولم يكن المال مبلغ همه. كان أعظم عالم طبيعة في عصره، كرّس حياته للدراسة والكتابة عن الطبيعة. قال: «إني أجلس في حضن جمال الطبيعة ولا أخشى ضياع الثروات المبعثرة في كل مكان. فلا أحد يسرق مني نزهاتي أو ينابيعي لأن الأزهار والطيور والحيوانات وفيرة جداً. أعيش لأطيل حياتي واستمتع بها، مؤمناً أني بفعلي هذا، أفعل الخير لأجل الجميع. فالعمل متعة، والنتيجة تمنحني متعة.»

عندما تحافظ في ذهنك على المكافأة التي تسعى إليها، سواءٌ أكانت مادية سيارة جديدة بيتاً جميلاً، أم غير مادية إرضاءً لإنجاز حلم ما تجد نفسك مدفوعاً إلى العمل بجدّ لإنجاز الهدف وحصد المكافأة.

عندما نخاف، كثيراً من الإخفاق أو الفقر، ونفكر فيهما كثيراً، فإننا نطبع لا وعينا بكل فكرة إخفاق ونخلق بذلك ظروفاً غير مستحبّة. وبالتالي فإن فكرنا، وموقفنا العقلي يجعل من المحال علينا تحقيق ما نحاول إنجازه.

توقّع النجاح دائماً:

سيكون الإخفاق محتوما عليك، ما لم تبرمج ذهنك على أنك ستنجح. ثق أن الأفكار قوةٌ، وأن التأكيد المستمر على حقك وقدرتك على النجاح سيقلب الظروف المعادية والصعبة إلى أخرى تصب لمصلحتك. فإذا صممت بقوّة على النجاح، ستخلق حولك، مناخ نجاح وستجري الأمور في صالحك. بوسعك جعل نفسك مغناطيس نجاح.

تيقّنَتْ فتاة شابة تتمتع بقدرات موسيقية هائلة أن لا أمل لها في النجاح. فقد كانت حياتها مستنزفة في واجبات عائلية منعتها من التفكير في احتراف الموسيقا. ورغم مواظبتها على الدراسة، تخلّت عملياً عن كل أمل في الوقوف أمام الجمهور. وفقدت هذه المرأة، من دون أن تعي ذلك، سيطرتها على نفسها؛ وتركت بذلك ما كان أملاً ودافعاً عظيماً، تركته يذوي ويموت. وبدلاً من أن تجد طريقها مع الأمل بفوزها غير المحدود، استسلمت للهزيمة.

ثمة فارق عظيم بين القوّة الخلاقة والموقف العقلي الذي يتوقع الربح والفوز رغم كل العقبات، وبين الضعف والموقف العقلي السلبي الذي يقيّد عملياً. إنّ توقع النجاح، وإن كنا لا نعرف كيف أو متى، هو دافع هائل، محفّز عظيم لنا، كي نبذل جهداً إضافياً. إنه أيضاً توكيد لالتزامنا بالنجاح.

توقع دائماً ما ترغب فيه، واعمل على أن كل توقع سيغدو حقيقة. فتوقعاتك تفتح أبواب ذخيرتك أو توصدها. إذا توقعت إنجازات عظيمة، وعملت بجدّ وصدق لتحقيقها، فستأتيك. وإذا توقعت مطامح دونية، فستعمل من أجل مطامح وضعية، وطبعيٌّ أن تنجز أشياء وضيعة. والقانون يصلح لكلا الحالتين.

معظم المخفقين، يتوقعون الإخفاق وهم ينتظرونه. وقبل أن يسقطوا، يخافون السقوط ويصوّرونه في ذهنهم، وهذه المخاوف تذهب بالكثير من مقدرتهم، ويرسلون إشارات مفادها أن العمل بجدّ لن يفيد، وتحكم عليهم بالإخفاق.

قال رالف والدو إيمرسون: «أحتاج إلى شخص يجعلني أفعل ما أستطيعه» وهذا بالضبط أيضاً ما يحتاج إليه من يرون أنفسهم مخفقين. يحتاجون إلى تغيير عقولهم وإلى تعريفهم بأنهم ليسوا مخفقين، لكنهم في حالة «مرض عقلي» إذ يعانون من تثبيط مزمن.

ثمة شخص واحد بوسعه أن يشجعك أكثر من الجميع، هو أناك العليا. وبصرف النظر عن تقدمك في العمر، وعن ظروفك المحيطة الآن، تستطيع أن تشفى من حالتك، إذا اتخذت أناك العليا دليلاً. وعندما تبصر نفسُك الحقيقيةُ، إمكاناتك الحقيقية، ومصادر قوّتك، تبدأ الحياة من جديد. تستعيد شجاعتك، وترى الحياة من منظار جديد. وسترى نفسك كما لم ترها من قبل؛ ستسيطر على نفسك ومصادر طاقتك النفسية والجسدية كما لم تفعل من قبل؛ ستقفز قفزات هائلة إلى الأمام. وستمتلك دافعاً جديداً لترميم ماضيك؛ ستمتلك نظرة جديدة إلى الحياة، ولن ترضى بعدئذٍ بالسويّة الثانية من جهدك. لن يقنعك إلا أفضل أداء ومستوى لديك، وستسعى إلى جعل لحظاتك المثلى لا تنتهي.

بوسعك أن تبدأ الآن لتحقيق الأفضل، ارفع رأسك نحو النور، انزع الغيظ والتذمّر من حظك السيئ وكن الإنسان المتّزن الشجاع والسعيد الذي خلقه الخالق في أحسن تقويم. اشفِ نفسك بالتغلب على أعدائك العقليين.

عزّز قواك:

إذا كنت ميالاً إلى الانكفاء والانسحاب والخجل، حاول أن تؤكد عبارة: «أنا أكون» والتأكيد المستمر: «أنا شخص مقدّر لي أداء إنجازات، وسوف أفعلها» إن قليلاً من العمل اليومي على صقل الشجاعة والثقة بالنفس، والإقدام لإقحام نفسك في المسؤولية، سيصنع العجائب في بناء شخصيّتك القويّة الجريئة.

إذا قال الناس إنك سمج وغبي، فلا تسمح لهذا الإيحاء أن يستقر في ذهنك. بل أكّد باستمرار أنك لست غبياً، وأنك تمتلك القدرة والإرادة لتُري الناس الذين يثبطونك أنك قادر على فعل ما يفعله الآخرون. وبقدر ما تعزز ثقتك بنفسك وذلك بتحقيق ما ترغب أن تكونه، تجد أن قدرتك تزداد. ولا يهم ما يعتقده الناس بخصوص مقدرتك، ولا تسمح لنفسك أن ترتاب في قدرتك على أن تغدو ما تتوق أن تصير إليه.

في كل لقاء لك مع الناس، سواء أأدركت ذلك أم لا، ستصعد ميزان حكمهم، وسيلاحظون إن كنت تزن أكثر أو أقل من اللقاء السابق. وإذا لاحظوا في أثناء لقائك، أنك تبدو أفضل، وأرفع حالاً وأنك تجاوزت وضعك السابق، فستعزز أسهمك لديهم.

زد ثقتك بنفسك بكل طريقة ممكنة، وبوسعك فعل ذلك إلى حدّ ملحوظ وذلك بقوة الإيحاء الذاتي. وحاول دائماً أن تدفع نفسك في هذا الطريق، وعاملها بهذه الطريقة التي توحي بالنجاح والازدهار والتحسن والتقدّم. إن سمعة الازدهار، لأنك تتقدم بقوّة، وأنك شخص تحقق إنجازات، أو رجل يعيش في خدمة مجتمعه، تستحق كل جهد وكل عطاء. إذا حفظت هذه المُثُل، في عقلك تصقل شخصيّتك وتعيد تشكيل حياتك.

قل لنفسك: «لا أستطيع أن أخرج من نفسي، لا يهم أين أذهب، فأنا دائماً تحت تأثير إيحائي الذاتي. فإن تكن أفكاري ضيّقة، سأعيش في عالم ضيّق. إن يكن تفكيري خسيس، بارد، وغير حماسي، فلا أستطيع أن أستمتع بالعالم الأوسع والأكبر الذي يعيش فيه الآخرون، لأني شللت نفسي عن رؤيته أو تقديره. وإذا كنت بخيلاً، حقيراً، وخسيس السلوك، فهذا يعني أني حبيس أفق يضيق باطراد، محدوداً بضآلة أفكاري ووضاعتها.

تترك أفكارك، سيّئة كانت أم جيّدة، آثارها في عقلك. وكل فكرة متكررّة تميل إلى تعزيز عادة، وتقلل من إمكانية أي تغيير، أو إبطال النزعة، أو التقليل منها. فلا شيء، على سبيل المثال، سيحوّل شخصية لطيفة إلى أخرى سيئة الصيت. فإذا أردت أن تطوّر مكانة لطيفة، لا يمكنك الإبقاء على الكره، الغيرة، الحسد، والأفكار السيّئة.

يشعر كثير من الناس بنقص في بعض الصفات. وهذا الإدراك حجر عثرة دائم لأنه يدمر ذلك الإيمان- الرائع- بالنفس الضروري للإنجازات العظيمة. فإذا أردت أن تتجاوز الضعف أو القدرة الناقصة، فارسم لها صورة تامة واحتفظ بها في ذهنك. ولا تحتفظ بالصورة الخطأ الناقصة. فكّر فيها، وعشها في أفكارك بالشكل الذي تريدها، وحاول تطبيقها بكل الطرق، حتى تتشكل لديك عادات جديدة وتقوى الضعيفة.

فكّر بقوّة تكن قوياً:

لا تقتصر قدرتنا على تقوية وتجاوز ضعفنا ونقصنا العقلي، بل إنها تزيد طاقتنا العامة عبر قوّة الإيحاء. في الواقع إن قابلية القدرات العقلية، للتطوّر، والتوسع، ملحوظة جيّداً.

تكون القدرات القوية كامنة أحياناً حتى تُستثار. على سبيل المثال، إن أناساً اُتهموا بالجبن، وأُهينوا بسبب قلة شجاعتهم، استطاعوا ترميم طاقتهم الناقصة على نحو رائع بالتمسك بالشجاعة المثالية؛ والتفكير والتنفيذ بعمل جريء، بتبني أفكار لا خوف فيها؛ بقراءة سيرة حياة أبطال؛ والتفكير بطريقة بطولية، ومحاولة عيشها. قد تكون الشجاعة ضئيلة لدى شخص ما لأنها لا تستخدم كما ينبغي، وقد تحتاج للاستثارة فقط. وقد يستطيع معظم الذين

يعيشون حياة متوسطة، أن ينجزوا أشياء عظيمة، ويمكن أن يصبحوا عباقرة عظاماً، إذا ما استثيرت طاقاتهم الهاجعة، وتتحسن إمكاناتهم وتكبر.

تعلّم أن تؤكد بقوّة امتلاك ما تفتقر إليه. فإذا كانت الشجاعة أو القوة كامنة، فعزز هاتين الخصلتين كحق إلهي لك. ضع في ذهنك أنهما حقك بحكم المولد وارفض بقوّة أن تتخلى عنهما. اقتنع تماماً بأنهما تنتميان إليك، أنك تمتلكهما فعلاً، وسوف تربح. وإذا ألهبت باستمرار توقك إلى شيء أفضل، أسمى، وأنبل، سوف تتقدّم. فالطموحات المسيطرة على العقل تنزع إلى ترجمة ذاتها في الحياة. فإذا كان هذا الطموح وضيعاً وخسيساً، فعليك أن تطوّر هذه الصفات، لأن حياتك تسري وفق مُثُلك.

عندما تكون في مزاج سيئ، جرب هذا التمرين: توقف عن العمل. انهض عن كرسيك فوراً، دع كل ما كنت تفعله، واخرج من البيت. امشِ قليلاً، وإن أمكن انزل إلى البلدة وقرر أن تصفي ذهنك من أي شيء يتسبب بعدم انسجامه واتزانه. فكر بأشياء جميلة متناغمة، أشياء سارّة. قرر أن كل ما يحدث لك سيكون مفرحاً ومتزناً، وأنك لن تسمح لأي شيء مزعج أن يخرجك عن اتزانك، أنك ستحافظ على رزانة عقلك.

قرر أنك ستعود إلى عملك متزناً، مالكاً نفسك، محترماً لذاتك. فكّر بهذه الطريقة بضع دقائق، ثم تنفس بعمق هواءً نقياً، وسوف تعود إلى عملك شخصاً جديداً. ستتفاجأ كم أفادك أن تمنح نفسك وقتاً لتعيد توازنها.

قل لنفسك عندما تبدأ عملاً: « الآن القرار لي. يجب أن أبلي بلاءً حسنا. لا مجال للتراجع.» كرر لنفسك بعض الشعر الملهم، الأصيل، أو الأمثال وستدهش من سرعة فعل هذا الإيحاء الذاتي الذي سيلفك وكأن فيك روحاً جديدة.

الأشياء الجيدة هي لمن يستطع أخذها بقوّة الهدف، وشدة التصميم. ليس هناك قوة ترسل الخير لأناس مفضلّين، وتعطيك أنت أشياء ناقصة. فمن يمتلكون القدرة على ملء عقولهم بالأفكار الرفيعة والمشجّعة، بالفكر المتفائل، المبهج، هؤلاء يحلون واحداً من أكبر ألغاز الحياة.

إنّ ما تستطيع أن تكونه أو تفعله هو أعظم مصدر قوّة في حياتك. وقد يكون ما تفعله مجرّد قزم بالمقارنة مع الإنجازات العملاقة التي تستطيع تحقيقها. فليس الأمر فيما تفعله، بل فيما تتوق إلى فعله، ما تشعر بقدرتك على فعله، وهذا هو ما يُحسب لك، إذا أفلحت في التعبير عن مُثُلك.

قال اميرسون: «قلة من الرجال يكتشفون أنفسهم قبل أن يموتوا.» ورجال أقل منهم يقومون برحلات استكشاف داخل أنفسهم، فيحملون معهم إلى قبورهم قارّات من القدرات غير المكتشفة. من دون أن تطوّر الهبات الخاصة الحبيسة داخلهم. معظمنا يموتون ومعهم سرّ عظيم، رسالة مختومة أودعها الخالق في أيديهم حين وُلدوا، ولم تُقرأ، لأننا لم نتعلم قط كيف نفتحها لنقرأها.

كيف تتأكد أنك لا تمتلك هذه القدرة التي تتوق إليها، وهي حبيسة في داخلك؟ فإذا لم تجرّب قوتك، فكيف تعرف ما الذي أنت قادر عليه؟ ربما تمتلك قدرات كامنة، أكثر مما تحلم به. فلماذا تضيّع وقتك في التفكير في براعة الآخرين؟ لماذا لا تحرر ما لديك، لترى ماذا تملك، وتخرجه إلى النور وتطوّره؟

إن في عقول أفراد الجيش المنهزم طاقات ومصادر قوّة تكفي لتثوير العالم، إذا ما استنهضت إمكاناتهم النائمة؛ إذا أمكن دفعهم إلى الإيمان بأنفسهم. فقط لو يتعلمون كيف يلجون إلى أعماق سرّ طبيعتهم، أو يملكون أنفسهم، لاستثارة الصفات والطاقات الكامنة، لو فعلوا ذلك لاستطاعوا الإتيان بأشياء عظيمة.

إن المعضلة الكبيرة هي في أن نعرف كيف نبذل القوى في أنفسنا لنجعلها تعمل بأقصى ما لديها. لأن الحياة، سواء أكانت ناجحة أم مخفقة، تتوقف على ندائنا لمصادر طاقتنا، ومستوى تطويرنا لإمكاناتنا.

توقّع النجاح:

لا يوجد قانون تستطيع بموجبه أن تحقق النجاح في أي شيء من دون أن تتوقعه أو تطلبه، وتدّعيه لنفسك. في البدء، يجب أن يتوفر لديك الإيمان القوي بالنفس، وإلا فلن تنجح في شيء. فلا مكان للمصادفة في عالم **الله** فائق التنظيم والترتيب. ولابد لكل حدث من سبب، وليس مجرد سبب، بل سببٍ مقنع. لا يستطيع الجدول أن يعلو أكثر من منبعه. كذلك النجاح العظيم يجب أن ينبع من مصدر أمل، وثقة في النفس كبيرتين، ونتيجة لمسعى حثيث لتحقيقه. ولا يهم مقدار الإمكانية، أو العبقرية، أو روعة الثقافة، لأن الإنجاز لن يرتقي أبداً فوق مستوى الثقة. سينجح من يعتقد بقدرته على النجاح، وسيخفق من يعتقد أنه لا يستطيعه. فهذا قانون عديم الرحمة، لا جدال فيه.

عزّز قدرتك على الظفر، دائماً. قل لنفسك أنا لم أُخلق لتحكمني النقائص أو الأعشاب الضارة، أو فضلات المواسم. لم يخلقني الله في أحسن تقويم لأمرغ نفسي في القذارة. لن أستطيع استخدام إمكانيتي بالشكل الأمثل، ولن أستطيع أن أكون الشخص المكتوب لي أن أكونه أو أستطيع أن أكونه، وأنا أحتضن هذا العدو الذي يستنزف إمكانيّتي ويُضعف فُرصي في الحياة. لأنه يخلق تغييرات بنيّوية في كياني؛ يدمّر قدراتي ويُبلّد حساسيتي الأخلاقية. لقد انتهيت منه مرّة وإلى الأبد، لقد انتهت رغبتي به. لا أريده- لا أحتاج إليه- لن ألمسه. لقد خلقت لأبقي رأسي شامخاً. إن في داخلي شيئا ما قادراً تماماً أن يتغلب على هذا الذي يعطّل حياتي العملية ويشدّني إلى الوراء، وسوف أتخلص منه.

يعتقد بعض الناس أنهم لم يُخلقوا كي يظفروا بأفضل ما في العالم، وأن خيرات الحياة لم تخلق لهم، بل لأولئك المحظوظين. ويكبرون تحت سقف هذه القناعة بدونيّتهم، وبالطبع سيشعرون بالدونية حتى يستبدلوها بالفوقية كحق مكتسب لهم. معظم النساء والرجال القادرين على تحقيق أشياء عظيمة لا يفعلون إلا الأشياء الصغيرة أو المتوسطة، لأنهم لم يتوقعوا من أنفسهم، ولم يطلبوا منها، أكثر من ذلك. لا يعرفون كيف يستخرجون أفضل ما لديهم.

قلة من الناس تدرك القوّة الموجودة في التأكيد القوي الدائم على الشيء الذي ترغب أن تكونه، أو قررت أن تنجزه. فالأشياء العظيمة تنتج تحت القوة الهائلة للتأكيد على إنجازها، إن شدة تأكيدك ثقتك في إمكانيتك على إنجاز ما تحاول فعله تتناسب طرداً مع درجة إنجازه.

إن الروح الجبانة هي في أمس الحاجة إلى التأكيد المستمر على مبدأ «أنا أكون أنا شجاع، أنا صحّة، جرأة، قوّة، أنا طاقة؛ أنا سلام، أنا وفرة؛ أنا غيض من فيض، لأني أنهل من نبع لا ينضب. أنا غني، لأني وريث كل مصادر الكون».

هناك طاقة مغناطيسية هائلة في عادة الادعاء بما نحن عليه، بفعاليتنا الحقيقية، وبما نرغبه. إن التوكيد القوي المستمر على «أنا صحّة، أنا قوي، أنا قدرة، أنا مبدأ، أنا حقيقة؛ أنا جمال، لأني خُلقت على صورة **الكمال، الانسجام، الحقيقة، العدل، الجمال الأبدي**» يؤدي ذلك إلى أن يصبح تجسيداً ملموساً لهذه الأشياء في حياتنا.

«أنا ما أعتقد أنّي، ولا أستطيع أن أكون شيئاً آخر.» إن من يثقون بقدرتهم على كسب المال، لا يقولون لأنفسهم كل صباح: «حسناً، لا أعرف إن كنت سأكسب شيئاً اليوم. سأحاول. قد أنجح، وقد لا أنجح.» لكنهم يؤكدون ببساطة وإيجابية أن بوسعهم فعل ما يرغبون به، ثم يبدؤون بوضع خطط وقوى عملية للحصول عليه.

قلّة من الناس تدرك القوة الإبداعية الهائلة الكامنة في تأكيد الذات وتعزيزها القوي. إلا أن أولئك الذين وضعوها على محك التجربة لا يرتابون في إمكاناتها أبداً.

حَدِّث نفسك عن النجاح:

لا يهم رأي الناس حول إمكاناتك، فلا تسمح لنفسك في الارتياب بأنك قادر على الفعل، أو أن تصبح ما تريد. عزّز ثقتك بنفسك بواسطة الإيحاء الذاتي. حدّث نفسك جدياً كي توقظ قواك النائمة في لا وعيك. قل تلك الأفكار بصوت مسموع.

إذا رأيت أن طموحك فاتر، أخضع نفسك لتدريبات ذهنية لشحذها وتطويرها. وإذا رأيت مستواك منخفضاً، استعد مَثَلَكَ الأعلى وذلك بالتأكيد الدائم على قدرتك على إنجاز الأفضل يومياً. انطلق كل صباح بتصميم على أن تكون في نهاية النهار أفضل مما كنت عليه في الصباح. حدّث نفسك عن هذا اليوم وأنت ترتدي ثيابك صباحاً، كأن تقول: «ستكون شخصاً صغيراً إذا لم تستطع أن تترقع عن الصغائر التي تعوق وتربك العقول الضحلة. ولن تكون قائداً، إذا لم تترفع عن التفاصيل التافهة في عملك.»

قد تستخف أمر التحدّث إلى نفسك، في البداية، لكن ستحصد منه منفعة كبيرة لدرجة أنك ستعود إليه ليخلصك من عيوبك كلها. ليس هناك خطأ، مهما كبر أو صغر، لا يخضع للإيحاء المسموع المتكرّر.

قد تكون، مثلاً، جباناً بطبعك وتتهرب من مقابلة الناس؛ وتشك في قدراتك. إن يكن الأمر كذلك، بوسعك أن تستفيد كثيراً من تعزيز نفسك في حديثك اليومي إليها وإصرارك على أنك لست جبانا؛ بل على العكس؛ إنما أنت تجسيد للشجاعة والجرأة. أكّد لنفسك أن ليس هناك سبب يجعلك جبانا، لأنه ليس فيك شيء خاص أو ناقص؛ بل إنك جذاب، وتعرف كيف تتصرف بوجود الآخرين. قل لنفسك إنك لن تسمح لها أبداً بإيواء أية أفكار تستخف بالنفس، أو أفكار جبن أو دونية؛ أنك ستبقي رأسك شامخاً وتثبت شجاعتك، وفردانيتك.

أثبت أنك خلقت لتقف منتصباً، تتطلع إلى الأعلى، أنت تواجه العالم بلا خوف، لن تجبن، لن تجفل، لن تنتحب، لن تعتذر ولن تستخف بقدرتك.

إذا كنت ضحية الحيرة؛ تنزع إلى قياس الأشياء، ووزنها، والتفكير فيها طوال الوقت، أنكر ذلك على نفسك وبصوت مسموع، قوي، حازم، وقرر، بعدئذٍ، أنك ستبدأ العمل قبل أن تتاح للشك فرصة لإضعاف قرارك، أو دفعك إلى مراجعته. قل لنفسك إن تخطئ أفضل من ألا تعمل، أو تمضي حياتك كلها في الحيرة والتردد.

إن وجدت صعوبة في اتخاذ قرارك لفعل ما يجب أن تفعله، فاذهب إلى حيث تستطيع أن تستجمع نفسك. حدّث نفسك كما تتحدث إلى صديق تحبه، صديق تعرف أنه يمتلك المقدرة، لكنه يفتقر إلى الشجاعة والإقدام، عزّز نفسك، شجّع عقلك؛ أعد إثبات نفسك.

إذا صدقت مع نفسك في هذا الحديث الذاتي، وكنت قوياً ومواظباً في توكيدك، ستندهش عندما ترى كم زادت شجاعتك، ثقتك، وقدرتك على تنفيذ أفكارك. إذا كنت تفتقر إلى المبادرة، فسارع إلى التأكيد بقوة على قدرتك في مباشرة العمل وادفعه إلى نهاياته. واعمد دائماً إلى وضع قرارك موضع التنفيذ عند أول فرصة.

أكّد باستمرار أنك ستغدو ما تقوله طموحاتك، بقدر ما تستطيع. لا تقل: «سوف سأنجح أحياناً»؛ بل قل: «أنا النجاح. النجاح حقي المكتسب.» لا تقل إنك ستسعد في المستقبل. بل قل: «لقد خلقت للسعادة، لأصنعها، وأنا سعيد الآن.» وإذا حدث أن قلت: «أنا بصحة جيّدة؛ أنا ناجح، أنا هذا، أو ذاك،» من غير أن تؤمن في ذلك، لن يساعدك إصرارك وحده. فيجب أن تؤمن فيما تؤكده وتحاول تحقيقه.

عزّز حيازتك العملية لما تحتاج إليه من الصفات التي ترغب في امتلاكها. ادفع عقلك باتجاه هدفك، تمسك به بثبات، ومثابرة، لأن هذه هي الحالة العقلية التي تخلق السحر. فالعقل السلبي، الذي يشكك ويتردد، لا يخلق شيئاً.

يقول ولت ويتمان: «أنا، نفسي، الحظ الجيّد.» أثبت أنك التجسيد الحقيقي. الذي ترغب أن تكونه، أو تحققه. أنك تمتلك ما تتوق إلى امتلاكه، أنك لا تمتلك الصفات الجيّدة فحسب، بل أنك هي بحّد ذاتها.

إن تفكيرنا بصوت مسموع، والتعبير عالياً عن أشواقنا، يترك داخلنا انطباعاً أعمق. إن تشجيع الذات المسموع قد يعطي نتائج مذهلة، في تجاوز ضعفنا، والتغلب على عيوبنا.

وإذا اعتدنا أن نطرد من لا وعينا كل إيحاء بالإخفاق، الإحباط، التثبيط أو الشر ونستبدلها بنقيضها، فسنحصد نتائج قيّمة لا تقدّر بثمن. ويكمن سر النجاح والسعادة في القدرة على تصفية الذهن من كل شيء يمكن أن يتسبب بأذى. وإيماننا بحقيقة أنه لا يمكن للعقل أن يحتوي في الوقت نفسه على أفكار ومشاعر متناقضة يجعلنا الأسياد المطلقين على ظروفنا. فأن تعيش في القمة أو في الحضيض، أن تكون ناجحاً أو مخفقاً، هي ببساطة مسألة اختيار. وهذا كله يتوقف على الإيحاءات التي نتمثّلها، ونوع الأفكار التي نفضّلها.

بوسعنا السماح لأنفسنا أن يجتاحها التثبيط، وبوسعنا التغلب عليه. من الطبيعي أن نفكر جميعاً في الأشياء الرائعة التي سننجزها إذا استطعنا أن نتخلص من الأشياء التي تعوقنا، وتهزم نجاحاتنا الممكنة. لكن أي رحلة مملة ستكون الحياة إذا لم نضطر إلى الصراع مع إحباطاتنا، وآلام قلوبنا ومحننا ومتاعبنا! مع ذلك، فإن الاختبار الحقيقي لعلوّ شأنك هو فيما إذا كنت ستنجح في إنجاز طموحك، فيما إذا كنت ستنفذ خطة حياتك العظيمة على أكمل وجه، بصرف النظر عن الأشياء التي ستحاول إعاقتك.

لا شيء يساعدك على تجاوز التثبيط كما يساعدك الإيحاء الذاتي بالشجاعة والنجاح. فالقوة البنّاءة للتفكير الإيجابي لا تخرجنا من شرك التفكير السلبي فحسب، بل تساعدنا على بناء كل إمكاناتنا وتقويتها.

الباب الثاني

تحويـــل الرؤيـــا إلـــى حقيقـــة

الفصل الرابع

العمــل

أنت محصـول بقـدر ما تعمـل

يخفق كثير من الناس في تحقيق غايتهم لأنهم لا يستعدون للقيام بما يجب عليهم من أجل تلك الغاية، تذكّر أن توقك، ورغبتك في أداء عمل معين، هي عملياً زرع بذرة طموحك. وإذا توقفت هنا، ستحصد بقدر ما حصد ذلك المزارع الذي وضع بذوراً في تربة لم يستصلحها، ولم يسمّدها أو يدفن البذور عميقاً. يجب أن تدّعم ما يتوق قلبك إلى فعله بنيّة صادقة لبذل أفضل جهدك وطاقتك لتجعل رؤياك حقيقة ملموسة. إن الاكتفاء بامتلاك الرغبة لفعل ذلك - بصرف النظر عن قوة ومثابرة حفاظك عليها - لن يساعدك في تحقيقها. إذن عليك ألا تكتفي بزرع بذرة الرغبة والتوق، بل يجب أن تغذيها وتحرثها وترعاها، وإلا لن تحصد غير الشوك؛ فنحن نرى رجالاً ونساءً في كل مكان يحصدون مواسم شوك وأعشاب ضارة؛ لأنهم اكتفوا بزراعة الأشواق فحسب، ونادراً ما يجني هؤلاء مواسم تكفي للحد الأدنى من متطلبات الحياة، وذلك ببساطة لأنهم لم يعتنوا ببذورهم بعد زراعتها.

دعنا من روعة موهبتك أو وضوحها لا شك أنها تذوي ما لم تصقلها باستمرار. فقانون: استخدمها وإلا خسرتها، ساري المفعول في كل مكان. ولا مجال للهرب منه؛ ومفعوله حتمي على الموهبة والطموح، أو البذار المزروعة في التربة. فكل شيء لا يُستخدم ولايُصان أو يُصقل يذوي. لأن الكسل بالمعنى الصريح للكلمة هو العدو الأول للنجاح، ومهما بحثت لن تجد تعبيراً لطيفا عن «الكسل». والعامل الرئيسي الآخر في الإخفاق والإحباط أو النجاح الجزئي هو التردّد. أما مواجهة الظروف فتّولد قوّة. تمدّنا بقدرة هائلة على المقاومة. وتجاوز حاجزٍ يمدّنا بقدرة هائلة على تجاوز الحاجز التالي.

نحن خلقنا المولى عز وجلّ لهدف سامٍ هو عمارة الأرض فنحن لم نخلق سدى، ولن نترك سدى، إن أخذنا بالأسباب وسعينا وعملنا، لأن العمل يكسب الحياة قيمتها، ولا يمكن التفكير في السعادة الحقيقة من غير إنجاز هدف قيّم.

وكي ترضى، عليك أن تشعر بالرحابة والامتداد، لا توجد سعادة تفوق تلك التي نجنيها من شعورنا بتضيّق أفق جهلنا وتأخرنا عن الركب، فالطريقة المثلى لتعلم الركض أن تركض، والسباحة أن تسبح، ولتطوير إرادتك أن تشرع في ممارسة قوة إرادتك في شؤون الحياة. والذين يمارسون قوة إرادتهم يجعلونها أكثر صلابة وفعالية، خصوصاً عندما يواظبون على هذه الممارسة بذكاء. لأن ممارسة قوة الإرادة هي الوسيلة المثلى لتقويتها. لأنها تغدو أقوى مع المران والدربة وذلك أن مواظبتك على عمل تتقنه يعد اختباراً لقدرتك وانضباطك الفكري.

يحتاج النجاح إلى اتحاد المقدرة والإلهام. حتى أكثر الناس قدرة لا يستطيعون تحقيق النجاح ما لم يحوزوا الإلهام لأداء ذلك. غير أن الإلهام وحده لا يكفي، لقد استطاع مايكل أنجلو أن يحلم بنحت تمثال داود، بيد أنه ما

كان لينجزه من غير الموهبة. من ناحية أخرى، إن نحّاتا ماهرا ما كان بوسعه إنجاز تلك التحفة البديعة مالم يُلهم بذلك الحلم.

يعتقد كثير من الناس أن مقدرتهم شيء مورث، وأن بوسعهم صقلها قليلاً، لكن لا يمكنهم الإضافة إليها أو توسيعها. لكننا بدأنا نرى أن كل القدرات العقلية قابلة للتطوير إلى حد كبير إذ بالإمكان زيادة قوة الدماغ إلى درجة متقدمة بتطوير منهجي للطاقة الفكرية. في الواقع لا توجد مقدرة غير قابلة للتطوير خلال مدة زمنية قصيرة نسبياً.

استخدم المواهب التي منحك إياها الله عز وجلّ.

إن موهبتك تدعوك؛ اختر مهنة تستفيد فيها من المواهب التي منحك إياها الله تعالى، فتجد نفسك تقوم بالعمل الذي خُلقت له. واختر إنْ أمكن، مهنة تمزج فيها بين التربة وبين ميولك، ولن تكون عندئذ مالكاً لموهبتك الفطرية فحسب، بل ستستخدم مهارتك ومعرفتك التي تشكل رأسمالك الحقيقي.

اتبع ميولك فلا يمكنك مقاومة إلهامك مدة طويلة، قد يسعى والداك أو أصدقاؤك إلى خنق أو كبح ما تتوق إليه بإجبارك على إنجاز مهمات لا تستسيغها؛ لكن وكما هي الحال في البركان، ستتفجر النار الداخلية مشققة القشرة التي تحاصرها وتغدق بغزارة طاقاتها الحبيسة في العلم أو الأدب أو التجارة أو في صناعة مفضّلة. حذار من «موهبة لا تقدر على إتمامها على أكمل وجه» لأن الناس تكره كل عمل أخرق نصف مكتمل.

إن الشخصية أعظم من أي مهنة، فتجب رعاية كل مقدرة، ويظهر النقص في صقلها في أول عمل تقوم به. ويجب تدريب اليد على الكرم والثبات، والقوة. ويجب تدريب العين على اليقظة والملاحظة أو دقة التميز. وينبغي تدريب القلب على الحنان والتعاطف والصدق وتدريب الذاكرة لسنوات على التذكّر والاستيعاب الدقيقين. ذلك أن هناك حدّاً للعمل الذي يمكن استجراره من الجسد أو العقل البشريين. والشخص الحكيم لا يهدر طاقته في التنطح لأعمال هو ليس أهلاً لها. قال توماس كارلايل: «طوبى لمن وجد صنعته فلا يستجدي صدقة الآخرين، إنه يمتلك صنعة، أي أنه وجد هدف حياته وسيبقى في إثره.».

عندما تختار مهنة، لا تفكر في كمّ النفوذ أو الشهرة اللتين ستكسبهما جراءها، بل اختر مهنة تستنفر كل طاقاتك وتطور قوّتك واتساقك. أنت لا تحتاج إلى النفوذ والشهرة فحسب بل تحتاج إلى القدرة من أجل التأثير الإيجابي. فأنت أكبر من الثروة وأعظم من الشهرة، ولأن العالم لا يقرر لك أن تصبح محامياً أو وزيراً أو طبيباً أو مزارعاً، أو عالماً أو تاجراً؛ ولا يرسم لك عملك المستقبلي. لكنه يقتضي أن تكون متمكناً من عمل تضطلع به. فإن تمرست في عملك يصفق لك العالم وتنفتح لك الأبواب جميعاً.

درّب عينيك وأذنيك ويديك وعقلك وكل قدراتك في أثناء اختيارك الصادق للعمل.

تذكّر أن العمل المنجز جيدّا هو التقدير الأكبر الذي تجده شخصيتك. استخدمه لتطوير نقاط في شخصيتك وللتخلص من نقاط الضعف. تذكّر أن لكل مهنة محاسن ومسالب لا توجد في غيرها.

قال يوهان ولفغانغ غوته. «مهما يكن فنّك، تفرّغ له تماماً» إنها لروعة أن تنجز عملاً دفعة واحدة؛ أن تركّز له بكيانك من دون استعجال فلا تقلق عليه بعدئذٍ.

ركز طاقاتك :

قال أندرو كارنيجي: «يكمن أحد أهم أسباب إخفاق الناس في عملهم في عدم التركيز» معظم من يغدون عظماء يحصرون قدراتهم كلها في قناة واحدة. ليس المطلوب أن تؤدي أعمالاً متنوعة من غير تركيز، بل أن تنجز عملاً واحداً على أكمل وجه. يكمن الكسل الفكري خلف كثير من الإخفاق فلا مكان في العمل لتذبذب الهدف، واضطراب الغاية. تعد إساءة إدارة العمل مضيعة للجهد، فقد تجد نفسك مشغولاً دوماً، وبذلك لا تتقدم البتة في عملك. لقد قال طفل عن لعبته «إنها تهدر مثل قاطرة، تصفر مثل شاحنة ولا تتحرك».

لا يكمن الفارق الجوهري بين الناجحين والمخفقين في كمية العمل المبذول من قبل الفريقين بل بمقدار ذكاء العمل. ركّز طاقاتك على هدف واحد ثابت وغاية ممتعة. فمهما يكن العمل الذي انخرطت فيه، فأنت على رأي غوته مضطر أن «تتفرغ له تماماً» عليك أن تفكر فيه وتخطط له وتعمل عليه، تنغمس فيه بعقلك وقدرتك وقوتك وقلبك وروحك عندئذٍ ستُتوّج بالنجاح.

إن الذين يتركون بصمتهم على العالم كقانون؛ هم الذين لا يتركون مهمتهم قبل إنجازها على أكمل وجه، ويتميزون بالمواظبة الصحيحة والحس السليم والصدق. لأن العالم مليء بأعمال نصف منجزة من مخفقين يحتاجون إلى قليل من المواظبة وتدريب أفضل قليلاً، وتثقيف أفضل لجعلهم مفيدين. لنفكر بحجم الخسارة لو أن رجالاً مثل «توماس إديسون» و«ألكسندغراهام بيل» لم يأخذا بأعمال الآخرين نصف المنجزة ويدفعاها إلى نهاياتها الناجحة!

اجعل قانون حياتك أن تبذل أفضل جهودك في أي عمل تتناوله بين يديك. ليكن التفوّق علامتك الفارقة التي تميّز كل ما تنجزه. وهذه هي غاية كل موظّف. فالعمل الجيد هو العائد الأمثل لنقوده؛ وهو رأسمال أفضل من النقود السائلة، إنه يثير الفعالية أكثر من الأصدقاء.

قال رالف والدو إميرسون: «عندما يستطيع امرؤ أن يؤلف كتابا أفضل أو يصنع مصيدة فئران أفضل من جاره فإن العالم سيشق طريقاً إلى باب بيته، حتى إن كان قد شيّد بيته في الغابة».

لا تسمح لنفسك بالتباطؤ فيما تفعل، فأنت تملك شيئاً ذا قيمة وأهمية متعاظمتين إلى مالا نهاية. إضافة إلى أن سمعتك وسيرتك المهنية ونجاحك المستقبلي، ستتأثر جميعاً بطريقة إنجازك لعملك وفقاً ليقينك أو عدمه، الذي تضعه في واجبك.

فالشخصية والرجولة والأنوثة على المحك- وبالمقارنة مع الشخصية فإن الراتب لاقيمة له.

أيّ شيء تفعله هو جزء من سيرتك المهنية، إن أي عمل يخرج من بين يديك سينعكس سلباً على شخصيتك إذا تهربت منه واستعجلت إنجازه أو أنجزته بطريقة خرقاء غير متقنة اعلم أننا مخلوقات متسقة منضبطة. إذ لا يمكننا الحصول على شخصيات قويمة وكمال وسيرة مهنية نظيفة، إذا سمحنا للخدمات الرديئة، أن تدخل إلى عملنا.

انظر إلى طاولة شخص كان يعتقد في طفولته بعدم أهمية إنجاز الأعمال الدقيقة.تره مليئاً بالأوراق والرسائل والفوضى تعم المكان كله. إن شخصاً كهذا لا يمكنه تحديد أين يقف، وإن افتقار الشخص إلى النظام

والكمال، يورثه عادات الإهمال في عمله، والطرائق الرديئة معدية، تلتقط عدواها، ولا أحد يثق بشخص لا يجيد إتمام ما ينجز. ترى أية كارثة ستحل بشخص يكتشف أن مستقبله عرضة للشبهة والخطر بسبب عادة إنجاز نصف الأشياء؟ فالعمل غير المتقن، والمفتقر إلى الاهتمام يخلق شخصاً غير مبالٍ عديم التركيز.

يعتقد كثير من الناس أنهم قليلو الشأن لأنهم في موقع وظيفي متواضع، ولا يحتلون مركزاً بارزاً أو مكانةً ذات أهمية فيقعون فريسة عادة الانتقاص من قدر أنفسهم.

لذلك يجب أن تنظر إلى ندائك، مهما كان متواضعاً، بشعور الفخر الذي سينتابك فيما لو كنت تشغل منصباً رفيعاً. لم لا؟ إن مكانك في الحياة ووظيفتك ثمرة جهدك وتتمثل مهمتك المقدسة في إعلاء شأن ذلك الموقع، بأن تجعله محترماً، فالشخصية الفذّة وتكريس حياة الرفعة، تُعلي من شأن أي مهنة جيّدة إلى مصاف السمو والاحترام.

يمكن أن يُرقَّع مدير إلى مكتب فخم، بينما قد يقوم إسكافي بعمل يتميز بتصليحه أحذية على سندانه. يحتشد كثير من السياسيين في الكونغرس، بينما يكون الميكانيكيون والمزارعون، كل في مجاله يضع طابع الأصالة على عمله، وكثير من المساعدين أعظم شأناً من رؤسائهم. وقد يمهرون عملهم بخاتم النجاح، بينما رؤساؤهم يسيئون إلى عملهم. فأداء العمل بطريقة سامية هو الذي يصنع الناجح، ذلك أن السمو ابن الرقي.

اجعل عملك أنموذجاً يحتذى؛ بصرف النظر عن طبيعته، سواء أكنت مزارعاً أم مشرعاً قانونياً أم بناءً. انظر إلى عملك، مهما يكن، كما ينظر الفنان العظيم إلى لوحته ومصيرها الذي يتأثر بأي ضربة من فرشاته. فحياتك برّمتها تتأثر بجودة الجهد الذي تبذله في العمل الذي يقع بين يديك. لأن الكمال يقود إلى الجودة، وهو أساس نجاحك في بناء شخصيتك، ونجاحك الخارجي في بناء تشيده لزمانك وتطوّر مجتمعك.

كُنْ جّدّياً ..

ينجز الكثير منا أعمالاً خرقاء، غير متقنة في حين نستطيع إنجاز أعمال رائعة، والسبب في ذلك أننا لا نستغرق في العمل بكليّتنا، لا نضع فيه إلا جزءاً يسيراً من طاقاتنا. لا نستجيب إلى ندائنا بكينونتنا كلها. ومن يخش الزج بكينونته كلها في العمل لن ينجز أعمالاً عظيمة. عندما يذاع صيت جدّيّتك، وأنك تهب ذاتك لعمل تقوم به، يؤسس لثقة الناس فيك، ويمنحك مصدر قوة هائلة. فالناس من حولك يراقبونك وينتظرون منك مقدرة استثنائية.

إن صيت طموحك إلى بلوغ مكانة في العالم وتبنيّك لهدف عظيم في الحياة، يستحق كل شيء. وعندما يلاحظ أصدقاؤك جدّيتك لا يستطيعون ثنيك عن عزمك للمضي قُدماً أو أن يسرقوا منك وقتك أو يبددوه في أشياء سخيفة، سيُعجبون بك وعندئذٍ يقلدونك وتغدو قادراً على حماية نفسك من إزعاجات كثيرة كانت تعوق تطوّرك.

أنت ترى في أثناء مرورك بالمخازن والمكاتب والمعامل عدداً كبيراً من الموظفين الذين يمضون أيامهم بفتورٍ، ببلادة، وكسلٍ، وكأنهم فاقدو الطموح أو الاهتمام بنجاح أو إخفاق عملهم.

فإذا أردت التقدّم، ينبغي أن تكون جدّياً ومتحمساً لعمل مُستخدمِك. يجب أن تدرسه وتفهمه؛ تعرف عنه أقصى ما يمكنك. وإذا أردت أن تشق لنفسك الطريق نفسه في العمل، ستكون فرصتك في دراسته لا تقدّر قيمتها. فعندما يلاحظ صاحب عملك أن لديك مشاريع كثيرة؛ وأنك تحاول أن تتعلم كثيراً مما يعرفه عن العمل سيبدأ صاحب العمل يفكر أنك قابل للارتقاء. لكن عندما يرى رئيسك أن طموحك محدود بالحصول على راتبك وقضاء أسهل وقت ممكن فلن تلفت انتباهه، إلا بوصفك موظفاً يجب استبدالك.

إنها لفرصة رائعة، مهما يكن موقعك الحالي، أن تجعل رئيسك يرى ما لديك، أي نوع من الموظفين أنت! لأن كل موظف استثنائي يعد جائزة. إن صاحب العمل يلتقط وبسرعة الجودة والتفوق أينما وجدهما. إنه في بحث دائم عن علاقات المقدرة الاستثنائية، عن أمارات التفوق.

يعرفون إن كنت تتهرب من العمل، وتقطّع ساعاته وتختبئ كلما سنحت لك الفرصة، تضيّع الوقت، وتراقب عقارب الساعة، غير مبالٍ بالعمل، أو إذا كنت جاداً دائماً، ويقظاً تحاول فعل أي شيء ينجح العمل. لا تظن أن جهودك وتفوّقك لن يُلحظا أو يُقدّرا. قد تتأخر ترقيتك، لكنها مؤكّدة، إذا كنت من النوعية المطلوبة. وإذا لم يلاحظ رئيسك تفوقك فسيلاحظه شخص آخر. سيقوم أصدقاؤك بإذاعة صفاتك الحميدة وغير الحميدة أيضاً. وإذا طوّرت قدراتك على الملاحظة، وكنت تتعلم فهم الأشياء، وتحاول جعل الزبائن أصدقاء، فأنت تراكم رأس مال عملك للمستقبل.

إن النجاح كقاعدة انتصار للفضائل العادية الشائعة. إن العادة الدقيقة هي أمارة العبقرية التي تنجزها. وإذا درسنا حياة معظم الناس الناجحين، نجد أنهم ليسوا عباقرة، إنما يتمتعون بعادة المثابرة والإصرار على المضي في الأعمال إلى نهاياتها. والواثقون من نجاح سيرتهم العملية هم أصحاب الحس السليم والحكم الصحيح، مجتهدون في عملهم، متسلحون بعادات جيدّة، من لا يتعجلون في إنجاز عملهم، والذين ينجزونه على أكمل وجه. إن التطبيق الدائم لهذه الصفات والقدرات والمبادئ العامة والمثابرة والتصميم وبذل الجهد الدقيق هو السمة الرئيسية لأصحاب الإنجازات في العالم. وليسوا بالضرورة عباقرة أو أصحاب قدرات متميزة.

تسود فكرة خرقاء مفادها أن الحاجة إلى التطبيق تتعارض مع المقدرة العظيمة كما أن هناك فكرة خاطئة زاعمة بأن فضائل الجد والمثابرة لا تتسقان مع الهبات الطبيعية ويعتقد الشبان أن «العبقرية الفطرية» تنجز أشياء عظيمة، بأية طريقة، وأنهم إذا كانوا عباقرة، فسيصبحون عظاما دونما جهد. إنهم يظنون أن العبقري هو المهمل لدراسته، أو نادراً ما يدرس، ومن حين لآخر ينجز أعمالاً باهرة في اللحظة المناسبة؛وأنه يتناول قلماً مثل عصا ساحر وبخطّ واحد يحقق رغباته يرون إنه فوضوي ومتشرّد يتأمل في الحقول أو الأحلام وهو مضطجع بجوار المدفأة؛ شخص تدفعه نزواته القوية إلى سلوكات شديدة الغرابة والحماقة؛ إنه يكره النظام والترتيب ولا يحتمل التقيد ويكره التفصيلات والعمل المجهد.

يجد بعض الناس في التركيز على عملهم إجهاداً كبيراً. ويعتقدون أن الانتباه إلى التفصيلات الصغيرة أمر مضجر وإن كان صحيحاً أن بعض الأعمال الروتينية والمهام المتكررة لا تشكل تحدّياً وقد تصبح شاقة ومتعبة أيضاً، بيد أنها لابد منها إذا أردت أن تقدّم إنجازاً ممتازاً. فالعمل الشاق هو في الذهن، فإذا اعتقدت أن عملك

شاق، فسيغدو كذلك. ولكن إذا ركّزت على القيم التي تجترحها من هذه النشاطات الروتينية، ستجعل من عملك أكثر متعة، أكثر إنتاجاً، حتى أكثر تحدياً.

إليك هنا طرائق تساعدك على جعل العمل الروتيني أكثر متعة وينزع منه المشقة. احترم عملك واستمتع به، لا تتعالَ عليه، وضع قلبك فيه، أبصر الشِعْرَ فيه، اعمل بهدف، وأنجزه بكل طاقتك، غُصْ إلى أعماقه وأنجزه تباعاً، كن أكبر من عملك وحضّر له بإتقان. اجعله وسيلة لبناء شخصيّتك أدّه بمرح وإن لم يلائم مزاجك. أنجزه بروح الفنان، لا الحِرَفي. اجعله درجة في سلم عمل أرقى. أنجز هدفك على أكمل وجه ولا ترضَ بأقل من ذلك آمن برفعته وقيمته، بصرف النظر عن تواضعه.

اقبل ما لا تستسيغه فيه برحابة صدر مماثلة لتقبلك لما تستسيغه فيه. وانظر ماذا تستطيع أن تضع فيه، بدلاً مما تستطيع أخذه منه.

نماذج عمل ..

يستطيع الناس أن يكونوا ناجحين ليس بالعمل الجادّ فقط بل بالعمل الذكي أيضاً. وهناك ناجحون عظام أمثال مارك هاغز، جيم ماككان، هارفي ماكّي، مايكل جوردان، وبيتر دروكر، يعزون نجاحهم إلى العمل الدؤوب.

مارك هاغز:

مؤسس ومدير تنفيذي ل **هيربالايف**، إنه مثال جيد عمن بدأ أعزل إلاّ من فكرة وتكريس ودفق لطاقة لا تنضب ومن تكريس جهوده لإنجاز هدفه، بنى **هيربالايف** في المرتبة الثالثة في شبكات الأسواق في العالم. ويعزو نجاح شركته إلى العمل الدؤوب والمركّز الذي بذله طاقمه وموزعوه على مدار السنين وعلّق قائلاً: «نحن أيضاً لدينا وقت للمرح مع عائلاتنا، والاهتمامات الأخرى.لكننا نركزّ طاقاتنا على بناء عملنا وخدمة زبائننا وقد أثمر».

عندما انطلق عمل السوق، توقعنا أن نحقق مليوني دولار، أرباحاً سنوية. «بعد عام حققنا أرباحاً مقدارها مئة مليون». والآن نطمح إلى خمسة بلايين. وسوف تحققها فالبليون الأولى هي «الأصعب».

تعلمنا تجربة مارك هاغر:

1- اتخذ مهمة تؤمن بها حقيقة واعمل بدأب على إنجازها.

2- بالتصميم على النجاح إضافة إلى تركيز طاقتك تتغلب على العقبات سواء أكانت من عقابيل محن الطفولة أم افتقاد المال، أم التثبيط المبكر.

3- بوسعك مساعدة من يعملون معك على النجاح بتشريبهم فكرة تكريس أنفسهم للعمل الذي تقوم به. وسوف يتمثلون مثالك ويطبقونه وستضاعف إنجازاتهم من نجاحاتك.

جيم ماككان:

رجل يمتلك التصميم على إنجاح شركته، حتى وهي في الدرك الأسفل. إنه مقاول حقيقيي، رجل يبصر العمل الناجح ويمتلك الإرادة والقدرة على الالتزام لتركيز جهوده لإنجاز النجاح رغم كل الصعاب.

ومنذ أن عرف تجارة الزهور، ركّز جهده لمراقبة تطّوراتها الجديدة، راقب بدقة منذ منتصف الثمانينات شركة تُعنى بتسويق الأزهار كهدايا، وقدمت خدماتها على مدار اليوم، وتحملت تكاليف الاتصالات الهاتفية لطلب الخدمة على رقم يسهل حفظه، أزهار ألف وثمان مائة.

يقول ماككان: «خطرت لنا الفكرة قبل أزهار ألف وثمان مائة، إذ فكرنا فعلاً أن بوسعنا تأسيس محلات بيع أزهار عبر البلاد، وبذلنا جهدنا لتحقيقها، وعندما بدأت أزهار ألف ثمان مائة، ألهمتنا بفكرة تسويق مختلفة فاغتنمنا الفرصة».

واجهت شركة أزهار ألف وثمان مائة مصاعب مالية خطيرة، لم يدرك ماككان خطورتها حتى اشترى الشركة في عام ألف وتسع مائة وسبعة وثمانين وتأرجح على حافة الإفلاس طوال ثمانية عشر شهراً. وكان قد وظف قرابة سبعة ملايين دولار في شراء أزهار ألف وثمان مائة، وكاد الأمر يكون كارثة.

ونُصح ببيع الشركة أو بتسييل العمل (أي تحويل الموجودات إلى نقد) قبل أن يخسر كل شيء، لكن هذا ما لم يفكر فيه إذ آمن أن باستطاعته تدارك الأمر، إلا أن ذلك يتطلب منه التفكير وتركيز طاقاته لتغيير الأمور، وبتحرك جريء أغلق ماككان فرع دالاس ونقل العمل إلى نيويورك، وليرفع كمَّ النقود الضرورية للعمل قام ببيع ممتلكاته واستدان فوقها. وأقام مع أخيه خمسة وعشرين كشكاً هاتفياً في محلات بيع الأزهار في كوينز ونيويورك. وعلّقا عليها الاسم والرقم نفسه أزهار ألف وثمان مائة ونفّذ الخطة. وكان ماككان وطاقمه راغبين في العمل الدؤوب بجهد أكبر مما بذلوه سابقاً لإنجاح الشركة. ونجحوا في ذلك؛ ففي نهاية العام الأول، وصلت مبيعات الشركة إلى خمسمئة ألف دولارا.

واظب ماككان على تقليص النفقات، وأدار العمل من داخل دكاكينه القديمة، حتى إنه سكنها مع أفراد عائلته، ومَّول توسيع رقعة عمله بواسطة ثلاثة رهونات شخصية، ومن مبيعات محلات الأزهار. ولم يشتر أي قطعة أثاث قبل أن تبلغ مبيعات الشركة خمسين مليون دولار. واشترى تلك المفروشات مستخدمة.

حدّد ماككان لشركته الجديدة مهمتين: الأولى، نشر اسم الشركة عبر البلاد من خلال تشجيع الزبائن على طلب هدايا الأزهار عبر الهاتف والثانية إقامة علاقة ثقة مع الزبائن للحفاظ عليهم.

تعلمنا تجربة ماككان:

1- أن إحدى طرائق القيام بمشروع ناجح هي البحث عن سوق جديدة أو غير مستنفدة ثم تطويرها والتركيز على ازدهارها.

2- من السهل أن تستسلم عندما تخسر نفوذك، لكن إن آمنت فعلاً في مهمتك ابذل جهدك لجعلها مثمرة.

3- الأفكار المتواضعة تعود بنتائج متواضعة، وبالتفكير بها والعمل الدؤوب على إنجاحها تحقق نتائج كبيرة.

4ـ استثمر أرباحك الأولى لتعزيز وضع الشركة، ضحِّ في البداية برفاهيتك الشخصية وأجّل شراء الكماليات حتى تحقق أرباحاً جيّدة.

5ـ مهما بلغت درجة نجاحك، واظب على البحث عن تقنيات واستراتيجيات جديدة لجعل شركتك أكثر نجاحاً.

6ـ المقاولون الحقيقيون هم المستعدون دائماً إلى تكريس وقتهم ونقودهم وطاقتهم والتزامهم الكلّي من أجل النجاح.

مايكل جوردان، لا تكفَّ عن المحاولة ..

أدرك كثير من الرياضيين أهمية التوازن بين نجاح العمل والإنجازات الرياضية. ويخبرنا مايكل جوردان، وهو أحد أعظم الرياضيين في زماننا، عن العمل الأخلاقي الذي استخدمه في لعبة بكرة السلة وكيف كان مفتاح النجاح إلى أي مسعى.

«بوسعي قبول الإخفاق. الجميع يخفقون أحياناً، لكني لا أقبل الاستسلام. لا تسل عن الفوز مادمت تمنح كل شيء من قلبك وتعمل بطاقة 110% فإذا عملت بجد تحصد النتائج. لا أستطيع أن أعمل بلا حماسة، لأني أعرف حينئذٍ أني سأتوقع نتائج نصف جيّدة.

لذلك أتدرب بالحماس نفسه الذي أخوض فيه المباريات. لا يسعك فعل ذلك كما تفتح صنبوراً وتغلقه. لا أستطيع أن أتقاعس في أثناء التدريب لأنني عندما أحتاج إلى الجهد الممتاز في أثناء اللعب، أجده طوع بناني.

يجب أن تلتزم بخطتك، يحاول بعض الناس إنزالك إلى مستواهم لعدم قدرتهم على إنجاز أشياء عظيمة ولكن قلة قليلة ممن يتبّعون الطرق المختصرة يصلون والغالبية تحقق النجاح بالطرق الصحيحة.

يميل مجتمعنا إلى تلميع مستويات نجاح شخصية من دون أي اعتبار لعملية النجاح فماذا تجني إن كان لديك مدير تنفيذي يملك أفكاراً رائعة، وليس عنده طاقم ينقذها له، ماذا سيحدث؟ عندما لا تضع الأمور في نصابها، فإن ذلك لن يعني شيئاً بوسعك أن تحصل على أفضل مروّج بضائع في العالم، لكن إذا كانت البضائع سيئة الصنع لن يشتريها أحد.

المديرون مثل المدربين، يجب أن يجدوا الطرائق للاستفادة من المواهب الشخصية لصالح أنها عملية غيرية. ويصعب عليك أن تسيطر بملء مكانتك بدلاً من أن تحاول أن تصبح نجماً. فنحن ننزع إلى تجاهل الأجزاء التي تجعل أمراً ما ممكناً. فالموهبة تربح اللعبة، غير أن فريق العمل والذكاء يربحان البطولات.

القواعد ضرورية. فكل ما أنجزته يمكن عزوه إلى طريقة إنجازي وتطبيقي للقواعد، وإلى الدعامات الأساسية، أو المبادئ التي تجعل كل شيء ينجح. لا يهمني ماذا تفعل لكنك لن تحقق أفضل النتائج من دون القواعد. لكن بعض الناس لا يريدون فعل ذلك. بل يبحثون عن إرضاءات فورية، ولهذا تراهم يقفزون بعض الدرجات ويركزون جهدهم على إنجاز تحفة لا يمتلكون مقومات إنجازها. يمكنك أن تخطو بالخطوات الأولية، لكنك ستعجز عند اللمسات الأخيرة. وعندما تتخلى عن القواعد، سواء أكانت تقنية خاصة أم عملاً أخلاقياً، أم

استعداداً ذهنياً، يمكن أن تنهار قاعدة عملك ولعبتك وعملك المدرسي، الذي تعمله عندما تفهم آلية البناء، تستطيع أن تعرف كيف تجري العملية كلها. وذلك يسمح لك بالعمل بذكاء أكثر سواء أكان العمل مدرسياً أم عائلياً يجب أن تضبط قواعدك لأن الشيء الوحيد الذي سيتغير هو انتباهك إليها. لكن القواعد لن تتغيّر. هناك طرائق صحيحة وخاطئة لإنجاز الأعمال. أسس على القواعد وسوف يرتفع مستوى عمل تقوم به».

نتعلم من تجربة مايكل جوردان:

1- أن الرغبة في الربح لا تكفي.

2- ابذل جهدك في أي شيء تفعله؛.

3- إذا صادفتك عقبة، لا تنسحب منهزماً.

4- قد تساعدك الموهبة، لكن فريق العمل والذكاء يكسبان البطولات.

5- القواعد حاسمة، إن الدعامات الأساسية أو المبادئ هي التي تُنجح كل شيء. إذا لا يمكنك النجاح إذا قفزت فوق القواعد.

هارفي ماكي:

مؤلف كتاب «كيف تسبح مع القرش دون أن تؤكل» الذي ألهم كثيراً من الناس لكسر القيود التي كبّلتهم، ودفعهم إلى الانطلاق نحو النجاح. ولنستمع إلى ما يقول عن العمل الشاق: «العمل الشاق ليس سيئاً، ومن المؤكد أن الموهبة الطبيعية تجعل الفارق كبيراً، لكن أرني مهاجماً طبيعياً في لعبة البيسبول أرك شخصاً يضرب الكرة حتى تدمى يديه من أجل أن يبقي الضربة متوازنة. اسأل جراحاً كم نام مّدة عشر دقائق في أثناء المحاضرات. اسأل عازف بيانو في فرقة سيمفونية كم يلزمه من الوقت لعزف أربعين دقيقة من الذاكرة. كل هذه الأشياء الغريبة تحتاج إلى أكثر من أيدٍ سحرية. إذ إن النجاح يحتاج إلى عزيمة صلدة وكثير من العمل الدؤوب».

تصبح محظوظاً بقدر ما تعمل، مثالنا على ذلك، المقاول راي كروك كان يبيع آلات خفق الحليب. لقد أراد أن يعرف سبب ازدهار مطعم سان بيرناردينو إلى الدرجة التي تضطره أن يطلب ثماني خفاقات حليب بدلاً من اثنتين. فعرف أن ماكدونالد غيروا تصميم المطاعم لجذب العائلات فكان النجاح كبيراً. اشترى روك كامل حصتهم، وعمّم النموذج في طول البلاد وعرضها وسماه محلات ماكدونالد، دوّن فلسفته، فيما بعد قائلاً:

«إنّ العالم مليء بالموهوبين المخفقين. إنهم أناس لديهم رصيد من التعليم والذكاء والمقدرة والسحر لكن يبدو أنهم لا يستثمرونه أبداً. ينقصهم المقوم الأساسي، وهو الخط الفاصل بين النجاح والإخفاق ينقصهم التصميم وإرادة المثابرة».

«إذا بدت لك الأمور قاسية وشعرت بالأسى لنفسك فلا تستسلم للقنوط فلا أحد يبالي بحزنك».

بيتر دروكر:

يتابع دروكر الآن، وهو في ثمانينيات عمره؛ سيرته بوصفه شخصاً ذا فعالية فكرية مذهلة. لقد ترك بصمة على رجال الأعمال في العالم لأنه صاحب المفهوم الحديث لإدارة الأعمال ويذكرنا بأن الطريقة الوحيدة لإنجاز عمل فوق عادي تكمن في التفكير فيه وحده.

ويضيف كروكر: «إن التركيز ذو أهمية عالية بالنسبة إلى الشخصية» ويؤكد في كتاباته أن التركيز أكثر أهمية من التقانة. فهو الذي يحسم الخيار حيال ما هو مهّم ثم يمضي إلى تنفيذه. وقد اختصره درووركر فقال: «إن أي إنجاز مهم هو نتيجة التعلّق الشديد بالمهمة».

وقد رأى **دروكر** أن الاغراءات لتفادي تركيز جهودنا موجودة دائماً. فهناك دائماً أزمات وأمور تستدعي انتباهنا على جناح السرعة. وبعضها يقتضي معالجة فورية بيد أن الخطر في الأمر هو أننا نجد أنفسنا قد أنجزنا قليلاً من هذا الأمر وعلى المدى الطويل لا نستطيع أن نتكلم عن إنجازات تذكر من عملنا. نترك الحوادث تسوقنا في هذا الاتجاه تارة وفي اتجاه آخر تارة أخرى، ورغم النوايا الصادقة لا نعمل على استجماع إرادتنا لنسيطر على حياتنا.

وإذا أردنا الفكاك من هذا النمط غير المجدي، يجب أن نعود ونسأل أنفسنا ما هو المهم لنا ويجب أن ندرك أن ما ندعوه عاجلاً ليس مهماً على المدى الطويل وبنظرة إلى مفكرتنا يتبيّن لنا أن يومنا تستهلكه مسائل يُفترض أنها عاجلة، إلا أن هذه المهام لن تسهم كثيراً في دفعنا في اتجاه يعّزز أهدافنا. ويلاحظ دروكر أن ما يحدث هو أننا نصرف وقتنا على الأشياء قليلة الأهمية بحيث لا يتبقى لدينا! إلا القليل من أجل التحديات المهمّة، التي تساعدنا على تحقيق أهدافنا الرئيسية، وهكذا نجد أنفسنا معصورين في الوقت المتبقي، وفي الدقائق المتبقية، وغالباً ما تكون طاقتنا في أدنى مستوياتها. والمطلوب هو الشكل المناقض تماماً من التخطيط وبرمجة الزمن.

يجب أن نضع على مفكرتنا تلك الأمور المهمة لنا والمهمات التي يمكن أن تساعدنا على تغيير حياتنا وأولوياتنا. يقول دروكر عن تلك المهمات: «يجب أن نقيّد الزمن المطلوب لإنجازها وبهذه نستفيد من القدرة على تركيز جهدنا».

تتمثل الطريقة المثلى للبدء في التركيز، والاستثمار المركّز لوقتنا وفق رأي دروكر، بالاحتفاظ بسجل زمني عن كيفية استثمار وقتنا عملياً، يجب أن نسجل بانتظام ما نفعله خلال اليوم، وكم تأخذ المسائل الشخصية من وقتنا، عندئذ فقط نحصل على البصيرة النافذة المفيدة. سندخل في معرفة أين يضيع وقتنا. ووفق رأي دروكر، فإن مديري الزمن الذين ينهجون هذه الطريقة يلاحظون أن استخدامهم العملي للزمن لا يمت بصلة إلى ما يتخيلونه. وإذا أدركت أين تمضي وقتك فعلياً، وقتها بوسعك أن تبدأ بتوفير وقت طويل تستطيع استثماره بفعالية أكبر وبطريقة أكثر تكثيفاً.

اسعَ نحو التفّوق:

عندما تركّز على عملك بالانتباه إلى تفصيلاته، تضمن أن المنتج أو الجهد الذي تقدّمه سيكون أفضل جهد. يفكر معظم الشبان في كميّة العمل أكثر من نوعيّته.

يحاولون فعل الكثير، لكنهم، يفعلونه بجودة أقلّ، ولا يلاحظون أن التثقيف والراحة والإرضاء والتحسين العام لشخصية المرء تتحقق من إنجاز شيء واحد على أكمل وجه ومن خلال وضع بصمته عليه وهي أكثر قيمة مما يجنيه من إنجاز آلاف الأعمال المهملة أو غير المتقنة.

إن إنجاز الأعمال بطريقة سيئة ومهملة يخرّب العمليات الفكرية ويشوّهها، ويخرّب الحياة كلها. وكل عمل يخرج من بين يديك وهو نصف منجز أو رديء يترك وراءه أثره المخرّب، وبعد الاستخفاف بعملك وأدائه بطريقة رديئة، لن تكون الشخص نفسه الذي كنته قبل ذاك العمل. فإن الأثر الفعلي والأخلاقي للعمل غير المنجز كليّاً، أو المنجز كيفما اتفق، يؤدي إلى تراجع وتشوّه وسوء سمعة المؤدّي. والذين ينجزون أعمالهم بإهمال لا يحترمون أنفسهم، وعندما يغيب احترام النفس، تذهب معه الثقة بالنفس. وعندما يغيب احترام النفس والثقة فيها، يغدو التفوق مستحيلاً.

إن الفارق بين الجيدّ والأفضل يخطّ الحد الفاصل بين الفنان والحرفي.إن اللمسات الصغيرة توضع بعد انتهاء الحرفي من صنع إطار الفنان.

ليس ثمة صنعة تعادل الدقة أو المثابرة الحصيفة. إذا أنجزت عملك بضمير وبدافع المبدأ لا بدافع الأجر تحظى بمكافأة أكبر مع مرور الزمن.

في كثير من الأمثلة يتوقف التقدّم على اهتمام زائد قليلاً عن أداء فعل أفضل.

من المتوقع. ألا يعبّر أصحاب العمل عن كل ما يفكرون به لكنهم يتقصون بسرعة علامات التفوق ويرقبون عن كثب الموظفين الذين تبدو عليهم أمارات التفوق والذين يبذلون جهداً في عملهم، ويتابعونه حتى نهايته الرائعة.

جون د. روكفلر جونيور: قال: «إن سر النجاح هو أن تفعل شيئاً عادياً بجودة غير عادية». لا يلاحظ معظم الناس أن الخطوات التي تؤدي إلى الموقع الأرقى من موقعهم تُبنى رويداً رويداً بالإنجاز الدقيق للواجبات اليومية العادية المتواضعة ومن موقعهم الذي يشغلونه.

ذلك أن العمل الذي تنجزه الآن سيغلق أو يفتح أمامك باب الترقية.

إذا كانت طبيعتك تنطوي على الدافع إلى بذل الأفضل وعدم القبول بأقل منه وإذا كنت تصرّ على التمسك بمعاييرك في كل شيء تفعله، ستحقق التميز في مجالك شرط أن تتحلى بالمثابرة والتصميم على التمسّك بِمُثُلِكَ.

لكن عندما ترضى بإنجاز ضحل ورديء، أخرق غير متقن، ولا تهتم بنوعية عملك أو بيئتك أو عاداتك الشخصية، عندئذ يجب أن تتوقع مرتبة غير لائقة وتتراجع إلى مؤخرة الركب.

ينجز الذين يملكون حساً عالياً عملاً قيماً لأنهم لا يقبلون سوّية متوسطة ولا يقيّدون أنفسهم بالطرق التقليدية؛ ولا يقبلون أن ينجزوا أعمالهم بطريقة الآخرين ذاتها؛ إنما بطريقة تزيد قليلاً، عن غيرهم. إنهم يرفعون من قيمة ما ينجزونه، وهذا يرسّخ نوعية حياتهم العملية. ذلك أن مواظبتك على بلوغ المرتبة الأولى في كل ما تحاول فعله يبلغك قمم التفوّق.

كثِّف وقتك ..

وُضِعت أرضية خشبية شبكية الطراز في مصنع للذهب في فيلادلفيا، ويتم رفع هذه الأرضية عند كنس المصنع، وبذلك يجري الحفاظ على غبار الذهب الذي تبلغ قيمته ملايين الدولارات. إن كل ناجح يمتلك شبكة مماثلة يلتقط بها «برادة وقشور الوجود، بقايا الأيام وأجزاء الساعات» التي يرميها معظم الناس في حاويات قمامة الحياة فالذين يستثمرون اللحظات الضائعة وأنصاف الساعات والعطل غير المتوقعة والأوقات الضائعة نتائج تذهل غير المتمكنين من هذا السرّ الثمين.

قال صناعي بارز: «كل ما أنجزته أتوقع إنجازه، أو آمل إنجازه أنجزته من خلال العملية الهادئة الصبورة والحثيثة التي تبنيها جماعة النمل جزءاً جزءاً، وفكرة فكرة وحقيقة حقيقة وإذا انشغلت مرّة بطموح، فإن أوج هذا الطموح وحرارته يدفعانني أن أرسي لشبان أمتي مثالاً لكيفية استثمار شذرات الزمن الصغيرة التي تسمى لحظات».

صرّح شقيق إدموند بروك، بعد سماعه كلمة ألقاها بروك في البرلمان، «كنت أعجب كيف نجح في احتكار كل مواهب العائلة! لكني تذكّرت أنه حين كنّا نلهو كان يعمل»

تأتينا الأيام كأصدقاء متنكرين، تجلب لنا هدايا من يدٍ خفيّة؛ لكننا إن لم نحسن استخدامها، تنسل مبتعدة بصمت، ولا تعود قط. كل صباح يأتينا بهدايا، وإذا أخفقنا في قبول هدايا الأمس وقبله، تتناقص مقدرتنا على الاستفادة من هدايا اليوم حتى تُرهق كليّاً مقدرتنا على تقديرها وتوظيفها. ذلك أن الثروة الضائعة تستعاد في التصنيع والاقتصاد، والمعرفة ترمم بالقراءة، واعتلال الصحة في ضبط النفس والمعالجة الدوائية، غير أن الوقت الذي يضيع يضيع إلى الأبد. كم من المعجزات اجترحها أناس فقراء «لم تسنح لهم فرصة» من شذرات الزمن التي يهدرها معظمنا! فالساعات التي تهدرها، قد تضمن لك النجاح، لو أجدت استثمارها. لقد استطاعت الكاتبة **ماريون هارلاند** إنجاز العجائب في اصطيادها للدقائق كي تكتب روايتها ومقالاتها الصحفية في أثناء نوم أطفالها. كانت حياتها عرضة لإعاقات تثبط عزيمة النساء وتثنيهن عن القيام بأي شيء غير واجباتهن الأسرية المعتادة. وقد كتبت هارييت بيتشر ستوي رائعتها العظيمة (كوخ العم توم) وسط ضغط الواجبات المنزلية.

وقد قرأ هنري وارد بيتشر الأعمال الكلاسيكية، عدة صفحات كل يوم، وهو ينتظر إعداد العشاء. وترجم هنري لونجفيلو (جحيم دانتي) في عشرة دقائق مخطوفة يومياً، وهو ينتظر قهوته كي تغلي فوق الموقد، وواظب على ذلك لسنوات حتى أنجز العمل.

بوسع الشخص العادي أن يتمكن من علم كامل وذلك باقتطاعه يومياً ساعة يسرقها من سعيه العبثي ويوظفها على نحو مفيد. إن ساعة واحدة على مدى عشر سنوات تجعل من جاهل شخصاً مثقفاً. ويمكن لطفل أن يقرأ عشرين صفحة يومياً في ساعة واحدة، أو ثمانية عشر مجلّداً في العام. ساعة واحدة يومياً قد تكون الخط الفاصل بين الوجود الفارغ وبين عيش مفيد وسعيد. وساعة واحدة يومياً قد تصنع من جاهلٍ شخصاً مشهوراً ومن شخص عديم الفائدة، عنصراً مفيداً لمجتمعه. تخيل إذن الإمكانات الممكنة من ساعتين إلى أربع وحتى ست ساعات يومياً، يهدرها رجال ونساء سعياً وراء رغبة قلقة في اللهو والانحراف.

ركّز على خبرتك :

عندما استُفِزّ دانييل ويبستر للتحدث عن مسألة ستطرح للنقاش في جلسة الكونغرس قال: «لا أستطيع، هذا مستحيل، إني مشغول بقضايا كثيرة ولم أستطع أن أهيئ نفسي للتحدث في ذلك الموضوع» فقال الرجل الذي حثه على الكلام، «آه لكنك يا مستر ويبستر متحدث جيد في أي موضوع ولم تتعثر من قبل» فأجابه ويبستر: «هذا هو السبب الحقيقي لأني لا أسمح لنفسي أبداً أن أتحدث في موضوع قبل أن أفكر فيه جيداً. وليس لدي وقت لأفكر في هذا الموضوع الآن وبناءً عليه أرفض التحدث فيه».

وترافع المحامي البارز روفوس كوت أمام قاضي صلح صانعي الأحذية في قضية تافهة لكنه أدى ذلك باهتمام شديد بالتفصيلات التي يتناولها كما يفعل عندما يقف أمام المحكمة العليا في الولايات المتحدة. ذلك أن أي شيء يستحق منّا الإنجاز، يجب أن ننجزه بأفضل عناية، وقوة وبنيّة صادقة؛ فليس لدينا موازين نزين بها صدقنا في واجباتنا، أو نحدّد نسبة أهميّتها. وما يبدو لنا تافها قد يكون السّر النابض الذي يحرك قضايا الحياة والموت.

«ها هنا رجل كان في النار» إنها عبارة يطلقها الفلورنسيون عندما يمّر بهم (دانتي) ذلك أن وصفه للعالم الآخر كان واقعياً.

كان **ليوناردو دافنشي** يمشي قاطعاً ميلانو كلها من أجل تغيير درجة لون خفيفة أو تفصيل صغير في لوحته الشهيرة «**العشاء الأخير**».

علّق أحد الناشرين على مخطوطة أرسلها إليه الكاتب **ألكسندر بوب** قائلاً: «إن كل سطر فيها كتبه مرتين، وكتب **ادوارد جيّبون** مذكراته تسع مرات، وكتب أول فصول سيرته ثماني عشرة مرة. وقال **البارون مونتيسكيو** عن أحد أعماله»، لأحد أصدقائه: «ستقرؤه في عدة ساعات لكني أؤكّد لك، أنه كلفني كثيراً من العمل المضني المليء بالأهداف والمواضيع» وقال **جورج ريبلي:** «من لا يستنفد قريحته في مختلف أنواع الكتابة، يكرس عادة الكتابة الرديئة دائماً».

فكّر عالم حشرات بارع أنه سيكمل معرفته بعدّة دروس على يدي البروفيسور البارز لويس **رودولف أجاسيز**. فأعطاه هذا الأخير سمكة ميّتة وطلب منه أن يستخدم عينيه. بعد ساعتين قام باختبار تلميذه الجديد ، لكنه علّق قائلاً: «أنت لم تنظر إلى السمكة بعد. يجب أن تحاول ثانية» وبعد الاختبار الثاني هزّ رأسه قائلاً: «لم تثبت أنك قادر على استخدام عينيك» وهذه دفعت التلميذ إلى بذل جهد جدّي فأخذ يهتم بالأشياء التي لم يلاحظها قبل أن يقابل البروفيسور أجاسيز فقال العالم الكبير: «هذا يعطي نتيجة، أرى الآن أنك تستطيع أن تستخدم عينيك».

إن التفّوق في الفن، كما في كل مجال آخر، يمكن تحقيقه عبر العمل المضني. إن رسم لوحة رائعة أو صنع تحفة خالدة هما أقل عرضة للمسات وضربات إزميل عرضية، ذلك أن كل مسحة فرشاة أو أزميل، رغم امتثالها لعبقرية الفنان هي أولاً نتيجة دراسة مستمرة.

كان **السير ج رينولدز** شديد الإيمان بقوة المثابرة، واعتقد أن التفّوق الفني «مهما تجلى في العبقرية والذوق أو هبة السماء فإنه يمكن اكتسابه» وصرح ذات مرّة «من يرد التفوق في الرسم، أو أي فنّ آخر يجب أن يحصر تفكيره في موضوع واحد من لحظة استيقاظه حتى ذهابه إلى الفراش» وقال في مناسبة أخرى «مَنْ

قرروا التفوق في عملهم يجب أن يذهبوا إليه، شاءوا أم أبوا، صباحاً وظهراً ومساءً: وسيكتشفون أن الأمر ليس لعباً، بل عملاً مضنياً» ورغم أن بذل الجهد المضني ضروري بلا شك لإنجاز الأعمال الفنية العالية الجودة إلا أنه من الصحيح أيضاً أنه من دون عبقرية فطرية مع مثابرة كبيرة مستخدمة جيداً لن تصنع فناناً. فالموهبة تأتي بالفطرة، لكنها تُكمَّل بالتثقيف الذاتي والتركيز والتكريس.

لا يحقق معظم الناس التميّز مصادفة إنما بالمثابرة والعمل المضني ورغم أن بعضهم يجنون ثروة، إلا أن دافعهم الأساسي ليس حب المال وحده لأنه لا يمكن أن يحفّز جهود الفنان على العمل وإنكار الذات في سيرته الفنيّة. وما دامت مطاردة المتعة هي المكافأة الفضلى وأن الثروة التي تليها هي مجرّد حدث عرضي. لذا فضل عدد من العقول الفنيّة الانقياد لمسار عبقريتهم، ويرجعون طوعاً إلى الفقر والعمل المضني.

عندما سئل **مايكل أنجلو** عن تقديره لعمل بذل فيه الفنان جهداً مضنياً ليعرضه لاحقاً بقصد المنفعة فقال: «أعتقد أنه سيبقى فقيراً ما دام يظهر هذا الحماس كي يصير غنياً».

كان **مايكل أنجلو**، عميق الإيمان بقوة العمل الدؤوب وآمن أن لاشيء تستطيع المخيّلة تصوره إلا ويمكن تجسيده في الرخام، إذا درّبت اليد جيداً على إطاعة العقل. وكان أنجلو نفسه واحداً من أشد الناس قدرة على تحمل التعب، وعزا قدرته على الدراسة ساعات طويلة إلى عاداته الصحية في الحياة. فكان يعتمد على الخبز والنبيذ فقط خلال الجزء الأكبر من نهاره في العمل؛ وغالباً ما يستيقظ في منتصف الليل ليستأنف عمله. وفي هذه الحالات كان من عادته أن يثبت الشمعة التي يستضيء بنورها على قمة القلنسوة الكرتونية التي يلبسها في أثناء العمل. وأحياناً يبلغ منه التعب مبلغاً يضطر معه أن ينام من دون أن يخلع ثياب العمل كان يعتز بلوحة لرجل عجوز في عربة أطفال، وعليها ساعة زجاجية كتب عليها «Ancora impmar ما زلت أتعلم».

وكان **تيتيان** أيضاً عاملاً لا يتعب فقد عمل ثماني سنوات على تحفته (بيترو مارتاير) وسبع سنوات على **(العشاء الأخير)** وقال في رسالته إلى **تشارلز** الخامس، «أرسل إليكم (العشاء الأخير) بعد أن أنفقت في إنجازه سبع سنوات من العمل اليومي». قلة من الناس تفكّر في العمل الدؤوب المتأني والتدريب المتواصل الذي تتطلبه الأعمال الفنيّة العظيمة. تبدو للناظر سهلة رائعة، ولكنه لا يفكر بحجم التدريبات التي أدت إلى اكتساب هذه السهولة. قال نبيل فينيسي لنحات: «أخذت مني خمسين سكونيا ذهبياً، ثمناً لتحفة لم تستغرق منك إلاّ عشرة أيام عمل» فأجابه النحات: «لكنك نسيت أني تعلّمت ثلاثين عاماً كي أنجزها في عشرة أيام».

لا يمكن إنجاز عمل قيم من غير عمل جريء، وندين بنمونا في المقام الأول إلى ذلك الجهد الحثيث لامتلاك الإرادة التي تواجه المصاعب التي نسميها جهدا، ويذهلك أن تكتشف كم من النتائج التي بدت مستحيلة وقد تحققت بفضله. فالأمل المكثف يحوّل الممكن إلى واقع ملموس إن رغباتنا بشائر الأشياء التي نستطيع إنجازها.

أينما ذهبت ترى رجالاً ونساءً محبطين حانقين على الحياة لأنهم لم يستطيعوا بلوغ ما تاقوا إليه من التعليم اللازم لممارسة الطب أو القانون أو الهندسة أو أي مهنة أخرى شعروا بانجذابهم إليها إنهم يجاهدون في بيئة لا

متجانسة يلومون القدر الذي يسلبهم حقهم، يشعرون أن الحياة خدعتهم. الواقع أنهم لم يجهزوا قط المغزل وفلكته اللذين يجذبان خيوط الكتان كي يغزلوا منها شبكة حياة سعيدة كاملة. لم يُظهروا رغباتهم وأشواقهم؛ ولم يعالجوها كما يجب ويرفضون بإصرار التخلي عنها؛ وعلاوة على ذلك لا يبذلون جهدهم الحقيقي.

هل لاحظت قبلاً أنه رغم كونك موظّفاً، فإنك في حقيقة الأمر، تعمل لنفسك تبيع مقدرتك وثقافتك ومرانك ومهارتك وأنك في منافسة مع موظّفين آخرين في داخل الشركة وخارجها وأن رب عملك هو في الواقع زبونك، وأنك أنت البائع وهو المشتري؟

من غير المحتمل أن تكسب أكثر مما تستحقه مهارتك لكن هل تدرك كم من فرصة هائلة أمامك لزيادة تلك المهارة ولتوسيعها وتعميقها وجعلها في كل يوم أكثر قيمة؟ إن ذخيرتك العقلية والمهنية هما كل ما تملك لعرضة للبيع. و لا يسعك إهمالها، لأنهما المكافئ الموضوعي لعمل مستخدمك. ونرى في حالات عديدة أن الموظفين الذين أدركوا إمكاناتهم زادوا قيمة مهاراتهم، وحسّنوا أنفسهم ومنتجاتهم المعدة للبيع، لأنهم عكسوا المعادلة فأصبح مستخدمهم موظفاً لهم.

أقنع نفسك بأنك موظف عند عقلك، وانك تعمل عند نفسك، تبيع مهارتك إلى مستخدِمكَ.

إن مستخدِمك هو زبونك ولن تدفع له إيجاراً بل مستخدمك يدفع. إنه يدفع كي تمارس عملك في شركته ويشتري كل ما تعرضه للبيع على شكل طاقة وتهذيب ولباقة، واحترام وجرأة ومبادرة. بكلمة أخرى، إن مستخدِمك يشتري كامل إنتاجك المادي والذهني فهل بوسعك جعل مستخدِمك يشتري منك بضاعة رديئة.

أعِدَّ نفسك :

راتبك ضئيل أو ضخم لا يهم إذا إن كل جهد تبذله لجعل نفسك أكثر كمالاً يساعدك أيضاً للتقدّم في موقعك فالموضع الأساسي للتعليم وتكوين العادات، منذ الصغر يجب أن ينصبّ على تدريب منظومتي العقل والجسد كي تصير تحفة حقيقية.

وإذا رغبت أن تصير شخصاً كاملاً، يمكنك ذلك باكتسابك عادة تحسين الذات يومياً، وعادة الطموح وتطوير العقل وإغنائه والتوسيع المستمر للحياة في كل الاتجاهات. ففي مسألة القراءة مثلاً فكر دائماً ماذا يعني أن تختار أفضل مواد القراءة التي تبغي الاستفادة منها بدلاً من قراءة ما يقع بين يديك. فالقراءة الجيّدة تمنح حياتك نزعة التسامي، والتأقلم السريع مع الأدب الرفيع يترك آثاره الإيجابية فيك. إنه يمدك بمرونة واتساع عقليين وبمسحة ذكاء وتفكير نقيين.

فضلاً عن أن عادة التطلع إلى الاختيار الأفضل في صداقاتك لا تقل أهمية عما سبق.

فعندما نختار أصدقاء يمكن أن يلهمونا ويرفعوا معنوياتنا، خاصة مع ذوي الأفق الرحب، والذكاء العام مع أناس أنجزوا إنجازات عظيمة أتيحت لهم فرص لاكتساب المعرفة أكثر مما أتيح لنا، عندها نعيش في مدرسة أبدّية نتشرّب فيها الأفكار ونقلّد من غير أن نعي عادات أشخاص ناجحين.

ثق أن عادة البحث عن الأفضل وعادة بذل أقصى جهد تستطيعه في شتى الظروف أمر لا يقدّر بثمن. حينها تغدو دون أن تعي ذلك، أقوى وأكثر فعالية، ليس فقط في مضمار مهنتك فحسب بل في مجال شخصيّتك وإنجازك.

من السهل أن تعيش بنبل عندما تكوّن عادات صحية في الحياة وعندما تُلهمك المبادئ، وقتها؛ تعيش على نحو صحيح آلياً؛ ويدفعك زخم العائدات قُدماً إلى الأمام. عندما تحاول دائماً أن تفعل الصواب في كل مكان ومهما كانت الظروف وأن تقدّم أفضل ما تعرف، وعندما ترسي في حياتك عادة أداء العمل حتى نهايته، وتضع علامة تفوّقكَ على كل ما تنجزه، وتحافظ على فكرك نقياً ورفيعاً وعقلك سمحاً ومنفتحاً، مقداماً وشريفاً؛ إذا جعلت المثل العليا غايتك، عندئذ تغدو إنسانا متميزا وسيضفي كل يوم من أيامك فصلاً جديداً من التحسّن في شخصيّتك وتغدو ناجحاً بكل ما في الكلمة من معنى.

اخطف النصر من فم الهزيمة :

قال ثيودور روزفلت: «أتمنى أن أرى في المواطن العادي التصميم على عدم التراجع أمام الضربات العارضة في الحياة، كما يحصل من حين إلى آخر، بل أن ينهض ثانية وينتزع النصر من الهزيمة».

يكمن سرّ النجاح في كل حياة جريئة نبيلة في «أن تنهض من كبوتك وتنتزع النصر من الهزيمة» ربما كان الماضي خيبة أمل مرّة لك وعندما تتأمله تشعر أنك كنت مخفقاً أو في أحسن حال، متراخياً فاتر الهمّة. ربما لم تنجح فيما حاولت إنجازه ربما خسرت مالاً عندما كنت تخطط لكسبه، أو خسرت صديقاً وأقارب كانوا أعزاء وربما فقدت عملك وسُحب منك منزلك لأنك لم تستطع دفع رهنه، أو بسبب مرض أو عجز من العمل. ربما سلبك حادث خطير قوتك ورغم بعض أو كل هذه النكبات، عندما ترفض أن تُهزم، يكون النصر بانتظارك على الطريق.

لماذا تفقد شجاعتك في مواجهة العالم لأنك ارتكبت خطأ أو زلّت قدمك في مكان ما، لأن عملك قد أخفق أو أن كارثة ما أبادت ثروتك، أو بسبب مشكلة استحال عليك تجاوزها؟ هذا هو الاختبار: ماذا بقي لك بعد أن خسرت كل شيء خارج نفسك: إن جلست أرضاً ورفعت يديك مستسلماً، واعترفت بهزيمتك، فهذا يعني أنه لم يبق لك الكثير. لكن إذا وقفت بقلب شجاع وبوجه يتطلع إلى الأمام، ورفضت أن تستسلم أو تفقد الإيمان بنفسك، إن كنت تزدري الانسحاب أثبت عندئذ أنك أكبر من خسارتك وأعظم من أزمتك، وأكبر من هزيمتك. يمكن أن تقول إنك أخفقت كثيراً، وان لا فائدة من المحاولة، وأنه يستحيل عليك أن تنجح، وأنك أخفقت في محاولتك النهوض على قدميك ثانية. هذا هراء. لا يسقط امرؤ لم تنهزم روحه. إذا لايهم كم تأخر الوقت أو كم مرّة تكّرر إخفاقك لأن النجاح يبقى ممكناً. ونرى من حين إلى آخر في تاريخ حياتنا اليومية، وفي صحفنا المعاصرة وفي السير الشخصية، رجالاً ونساءً تجاوزوا سقوط الماضي ونهضوا من السبات ومن التثبيط. أداروا بكل جرأة وجوههم إلى الأمام من جديد.

اقهر المصاعب :

قهر آلاف البشر مختلف أنواع العقبات والظروف المحبطة، مطيحين بالتسويغات التي يتذرع بها بعضنا زاعمين أنهم لا يجدون فرصة.

إذا رغبت في تلبية النداء الذي يجري في عروقك، النداء الذي لا تمتلك القوة على تلبيته لأنك مقيّد بظروف لا تسيطر عليها بسبب عمل تكرهه؛ وإن عجزت عن الإفصاح عن المكنون الأقوى والأفضل في نفسك فإنك تحتاج إلى إرادة هائلة وإلى أساس قوي، كي تحوز النجاح.

مع ذلك نرى أناساً في منتصف حياتهم لم يطوّروا إلا نسبة يسيرة من إمكانياتهم على النجاح وما يزالون في حالة سبات. وأفضل ما فيهم يهجع كامنا في أعماقهم ولم يجر إيقاظه قط. عندما نقابل أناساً كهؤلاء نشعر أن لديهم كثيراً من الطاقات الكامنة التي لم تستثمر بعد. وأن هناك إمكانات إنجاز وفائدة تُضيَّع في داخلهم من غير وعي منهم.

هناك مارد هاجع في كلٍّ منا؛ ولا نحتاج إلاّ إلى إيقاظه، أن يحدث شيء ما يوقظه لنا، يحرك أعماق وجودنا، ويُنهض الطاقة النائمة داخلنا.

عندما نكتشف أننا أكثر من مجرّد ضعاف، عندما نعي أننا أكثر من عاديين، أننا ننطوي على قدرة، لن نقنع بعدئذٍ بعيش حياة باردة. سنشعر بإحساس قوة جديد يتدفق داخلنا، قوة لم نحلم من قبل أننا نمتلكها، ولن نكون بعدها كما كنّا من قبل، لن نقنع ثانية بالتحليق على ارتفاع منخفض، ولا بنجاح متواضع سنتطلع دائماً إلى الأعلى، ونسعى إلى مستويات أعلى فأعلى.

وبعد أن تكتشف انك عشت نصف حياة فقط، فإن النصف الآخر سيطاردك حتى تطلقه ولن تقنع بعدئذٍ بأن تحيا نصف حياة.

إن الحدث الأكثر قيمة في حياتك هو تلك التجربة أو الكتاب أو الموعظة أو الشخص، أو المصادفة أو الحدث الطارئ أو الكارثة، ذلك الشيء الذي يلمس منابع طبيعتك الداخلية ويفتح الباب أمام عظمتك الداخلية، كاشفة عن منابعها الخبيئة. وعندما تعي أنك مرتبط على نحو لافكاك منه مع قدرة كلّية، ستشعر بتأييد الله لك في كل ذرة من كيانك ولا يسعك أبداً أن ترتاب في قدرتك أو إمكانياتك، بعد ذلك. لا يسعك ثانية أن تجبن وتضعف وتتردد أو تخاف بل أن تسترخي بصفاء واعياً أنك على علاقة وثيقة ووحدة فعالة، مع اللامتناهي. تشعر بالقدرة الكلية تنبض في كينونتك؛ تشعر بالذراع القوية تؤازرك ترفعك عاليا، وتعرف أن رسالتك على الأرض مقرّرة ومحميّة ومؤيدّة بنصر الله.

ربما كنت ترزح تحت ظروف أبقتك جاهلاً بإمكانياتك إلى أن حدث حادث سلّط ضوءاً جديداً على طبيعتك الحقيقية. وتكتشف بعدئذٍ أنك لم تكن ذلك الحيوان المدجّن والجبان الذي اعتقدت؛ حتى حدث ذلك الشيء الذي أماط اللثام عن المارد الكامن فيك.

يحق للعالم أن ينتظر أولئك الذين اكتشفوا أنفسهم جزئياً كي يرفعوا رؤوسهم عالياً، وينجزوا عملهم على نحو أفضل، أن يكونوا أكثر جدّية يعيشوا في مستوى أعلى أن يُرسوا مثلاً أنصع من الذين لم يتذوّقوا بَعْدُ قدرتهم الخبيئة.

عندما تثبت بعد الاختبار أنك تمتلك قدرات كامنة وإمكانات هائلة لم تستفزها من قبل لن ترضى ثانية بنصف حياة كنت تعيشها. إذا يجب أن تثوّرك طبيعتك حديثاً ضد الارتداد إلى المستوى الأدنى الذي عاشت عليه نفسك الأضعف.

اعشق عملك :

لا حاجة إلى أن يسألك أحدهم إن كنت تحب عملك. فإشعاع وجهك يقول ذلك تلقائياً. ذلك أن فرحك وافتخارك بعملك، وروح حماستك وغيرتك اللامحدودة، يجب أن تعبّر عن ذلك، يجب أن تعشق عملك إلى حد تجد فيه سروراً عظيماً؛ ويجب أن يطفو وهج هذا الفرح الداخلي على كينونتك كلها.

إن الروح التي تنجز عملك هي مقياس سماتك. فإذا كنت تذهب إلى عملك متذمراً كأنك عبد تقوده السياط، إذا تذمرت منه ولم يتمكن حماسك وحبك من أن يرتقيا به إلى المستوى العادي وجعله سارّاً بدلاً من أن يكون مضجراً، لن تصنع لنفسك مكاناً عظيماً في هذا العالم.

كثير من الناس لا يحترمون عملهم، وينظرون إليه كضرورة مقيته لابد منها لتأمين خبزهم وثيابهم ومأواهم، يعيشونه كابوساً لا فكاك منه، بدلاً من النظر إليه على أنه أفضل بنّاءٍ للشخصية وأنه جامعة حياتية عظيمة لتطوير أنفسهم، ولايرون العظمة في مهماز الضرورة التي تدفعهم إلى تطوير أفضل إمكاناتهم والكشف عن إمكانياتهم بالنضال لتحقيق طموحهم، للتغلب على أعداء رفاهيتهم وسعادتهم. إنهم لا يرون اللعنة في كل فلس لم يكسبوه بكدّهم يرون العمل بليّة كبيرة وعبثاً كلياً. لا يرون فيه القدرة على الاحتمال والعزم والنبل لكونهم مجبرين على كسب ما يتلقونه. إنهم لا يستطيعون صنع نجاح حقيقي في حياتهم عندما يمضون وقتهم يتذمرون ويعتذرون عما يقومون به، فهذا اعتراف بالضعف.

تنطوي الطبيعة البشرية على قدرة تكيّفية هائلة. ويتكيف العقل على نحو مدهش مع مختلف الظروف؛ لكنك لن تحصل على النتائج المثلى ما لم يستقر ذهنك، وتقرر أنك لا تحب عملك فحسب، بل تنجزه بروح السيد لا بروح العبدْ. قرر أنك مهما يكن ما تفعله، ستنغمس في العمل بكينونتك كلها. ستنجزه بروح المتعلّم المغامر.

تعامل مع عملك كأنه نداء مبدئي. سيتوقف كل ما حولك على روحية تناولك له. لا يسعك القبول بتسجيل عمل رديء ولا يسعك تكريس عادة إنجاز أنصاف الأعمال أو إنجازها بروح متذّمرة لأن هذه ستترك آثارها الضارة على إنجازاتك اللاحقة وستخزيك حين لا تتوقع ذلك. اترك الأعمال الوضيعة، والإنجازات الرديئة للآخرين، إن أردت.

حلق بمقاييسك :

إن الموقف الذي تقدم به عملك يؤثر إلى حد كبير في نوعية الإنجاز وتأثيره في شخصيتك وإن فعلك جزء من شخصيتك. وهو تعبير عن هدفك في الحياة. وحياتك العملية هي الصورة المرئية عن طموحك ومُثُلِكَ.

لا يمكنك أن تحترم نفسك، أو تؤمن بسمو بنفسك -وهذان عاملان أساسيان لكل نجاح- رفيع عندما تشح في جهدك وتهمل العمل الذي تنجزه. ولا يمكنك تحقيق الاستحسان الذاتي الأمثل ما لم تبذل أقصى جهدك وما لم تقدم أفضل مستويات أو تستنهض أعمق ما فيك بينما ترى عملك مضجراً ومزعجاً.

لا تسمح لنفسك تحت أي ظرف أن تؤدي عملاً وكأنك مُكرهٌ عليه؛ فلا شيء أكثر تدميراً منه، وليس كارثة إذا أجبرتك الظروف على أداء عمل تمقته، أجهد نفسك عليه وابحث فيه عن وجه ممتع وبنّاء فكل عمل ينجز ينطوي على متعة. والأمر برمته يعتمد على موقفك منه.

عندما تمقت عملك، يحاصرك القرف بجوًّ من الإخفاق وبهذا يجذب نحوك بالتأكيد مزيداً من الإخفاق ذلك أن المغناطيس الذي يجلب النجاح والسعادة يجب أن يستخدم بقوة إيجابية، تفاؤلية، حماسية. وإذا لم تتعلم بعد كيفية التخلص من المشقة في عملك وذلك بالانغماس فيه بكليّتك فهذا يعني أنك لم تتعلم المبادئ الأولية للنجاح أو السعادة. لأنه من الممكن أن تسمو بعمل عادي جداً، عندما تؤديه بروح المعلّم، بأن تجعله مهمة جليلة.

احترم كل عمل تقوم به، ولا تتركه حتى تطبع على صفحته بصمة استحسانك. فلا يمكنك الاعتداد بنفسك إذا لم تكن شريفاً في عملك، وإذا لم تبذل أفضل مستوى من الجهد ولا شيء سيعوّضك عن فقدان الثقة بنفسك.

يكمن في نفسك شيء أسمى من مجرد العيش، لتفكر في إرضائه، إنه حسك بالحق، باعثك الداخلي لبذل أفضل جهدك لتطّور أرفع ما لديك؛ أن تفعل الشيء الصحيح؛ أن تؤدي إمكاناتك الإنسانية.

ابدأ بخطة يُفهم فيها أن عملك سيعبر عن أفضل وأرقى ما فيك، وأنه لا يسعك احتمال غمط أو تشويه نفسك بالاحتكام إلى الجانب الأكثر وضاعة وخسة في نفسك وذلك بعدم إتقان عملك.

يجب أن نقدم على عملنا في الحياة، مهما كان متواضعاً، بالمُثل العليا التي تسم المعماريين العظام الذين يلمسون كتلة الورق فيصنعون منها تحفة معمارية بتصميم على عدم القيام بأي زائفة تشوه النموذج الذي يعيش في المثل الأعلى.

لا نستطيع لدى اقترابنا من كتلة رخام أن نقوم بأية ضربات غير مدروسة قد تشوّه التحفة الهاجعة في الحجر؛ ذلك أن التحفة التي ننتجها يجب أن تجسّد عمل حياتنا. سواء أكان جميلاً أم قبيحاً، مقدساً أم همجياً، يجب أن تكون تعبيراً عن أنفسنا، أو عن مُثُلنا.

اعمل! فالعمل يجلو العين ويورّد الوجنتين ويجعل العضلات قوّية والعقل صافياً، ويضخ الدم عبر الشريان والوريد بنبض صحي. إنه دواء الطبيعية لنصف الأمراض التي تبلي الجسد.

إن الرجال والنساء الذين يحاولون جني الفائدة الكبرى من حياتهم، أولئك لا يتوقف نموّهم. إنهم على طريق النمو، دائماً، لأن هدفهم يتوضّح باستمرار كلما كبروا وكلما أصبحوا أوسع أفقاً وأكثر تأثيراً. ويتوقفون فقط في محطات ليتخلصوا من عدّة صور لم يعودوا بحاجة إليها. معوقات تعطلهم، ثم يستأنفون رحلتهم. هذه هي الطريق، على مدى درب الحياة.

مهما يكن ما تعمله في الحياة، حافظ على جوّ يحفّز الطموح؛ بيئة تحثك على تطوير ذاتك. ابق قريباً ممن يفهمونك، يؤمنون بك ، سيساعدونك على اكتشاف نفسك ويشجعونك على بذل أفضل ما لديك. وهذا قد يكون العامل الحاسم بين نجاح عظيم ووجود ضئيل الجودة.

اقترب ممن يسعون إلى إنجاز عظائم الأمور كي يتبوؤوا مكانة لائقة تحت الشمس. ابق مع أناس ذوي أهداف رفيعة وطموحات سامية. ابق قريباً من الناس الجديّين، فالطموح مُعدٍ. وسوف تقبض على الروح التي تسيطر على بيئتك. فضلاً عن أن نجاح منْ حولك ممن يحاولون ترقي العلا سيشجعك ويحفّزك على المحاولة بجهد أكبر إذا كنت لم تؤد ذلك بنفسك.

إنه لأمر مشجعٌ جداً أن تكون مع أناس يمتلكون طموحات توازي طموحاتك.

وعندما تعمل مع بشر يحوزون طموحات مماثلة لطموحاتك، فمن المرجّح أن تضاعف نجاحك.

الفصل الخامس

عــادات صحيّــة

ســيطر علــĂ جســدp

من المؤسف أن ترى بشراً ينطلقون في الحياة بطموح ليحجزوا لأنفسهم مكاناً لائقاً في المجتمع ومع ذلك يدّمرون إمكانية أداء عمل عظيم وذلك بالتضحية بصحتّهم، التي يعتمدون عليها لتحقيق أهدافهم.

هل تدرك أن الصحة الجيّدة القوية والبنية الحيوية أي الجسد القادر على تحمّل العمل الشاق أو الضربات القاسية، هي رأس المال الرائع للنجاح؟ هل تعلم أن القدرة البدنية على تحمل الشدّة الطويلة والاحتياطات البدنية الكبيرة، أسعفت كثيراً من الناس خلال أوقات عصيبة وظروف مؤاتية، كانت ستسحق أصحاب الصحة والبنى الجسدية الضعيفة؟

بوسعنا أن ننجح من دون مدخرات مادية، لكننا لن ننجح من دون فعالية جسدية وفكرية. فالآلة الناقصة لا تنتج بضاعة جيّدة. كي نحقق أشياء عظيمة، يجب أن نمتلك قدرة جسدية قوية ونشيطة وفعالية عالية، وإلا فإن كل ما نفعله سيحمل طابع الضعف. وسيظهر في كل بيع نبيعه، وفي أية قائمة أرقام نضيفها، وفي كل مقالة نكتبها.

ذلك أن الحيوية القوية هي صاحبة الكلمة العليا في نضالنا في الحياة. إنها تقوي الاقتصاد البشري، تصفي تلافيف العقل، وتحسّن ملكة الحكم، وتشحذ كل قدرة وتزيد كل طاقة وتجدد الخلايا في كل أنسجة الجسم.

سنناقش في هذا الفصل أهمية الحفاظ على صحة جيدّة، وكيف نرسي عادات تساعدنا على البقاء شباناً ومنتجين.

حافظ على حيويّتك :

تولد الحيوية من القوة، والصحة السليمة لا تزيد ثقتنا في أنفسنا فحسب بل ثقة الآخرين بنا أيضاً وتكسبنا المصداقية فضلاً عن المستثمرين الذين يسعدهم مشاركة رجال الأعمال برأسمالهم على أن تكون مقدرتهم وسمعتهم جيدّتين وإلا سيضطرون غالباً إلى رفض طلبات التشارك التي يتقدم بها ذوو الصحة السقيمة أو الضعف البدني. وقد تكون ثقتهم في الأشخاص عالية جداً، لكنهم يخشون أن يخفق هؤلاء قبل أن ينجزوا مشروعهم.

يخفّض بعض الناس بعاداتهم السيّئة، أو ببعض ضعفهم نسبة إمكانيات نجاحهم. وينجح بعضهم بعد جهد كبير بأن يوظّف نسبة 5% فقط من طاقتهم وقدرتهم في عمل حياتهم الكبير؛ ويضيّعون الجزء الأكبر. ربما يُهدر ما نسبته 10% في تناول المشروب؛ و10% في التدخين؛ وقد يبددون 25% من طاقتهم في محاولة قضاء وقت ممتع، في مطاردة الملذات؛ و 10% في التبطّل والكسل، ومساعٍ غير ممنهجة، ويفقد كثيرون طاقتهم في القلق والخوف والغيظ والاهتياج، وهكذا ، عندما يقررون القيام بمهماتهم تكون قوتهم مستنزفة وطاقتهم ضعيفة، وحيويتهم متدنيّة. ويبالغ الشباب الطموحون في تقدير قوتهم ويحاولون إنجاز أعمال لا يمتلكون القوة الجسدية أو الطاقة الكافية لإنجازها.

إنه فنٌّ عظيم أن تتعلم مراكمة الحيوية وادخارها، وأن تخزّن الرأسمال الزائد لتستخدمه في الطوارئ. إن العقل المشوّش المستنزف عاجز عن إنجاز عمل جيّد، وعن التفكير الصافي والتخطيط الفعّال. والعقول المستنزفة في حياة غير طبيعية، خالية من الراحة والنوم، لا تنجز أعمالاً جيّدة. وعندما تجد نفسك تنحدر إلى الكآبة والقنوط، وعندما تعي أن فتنة الحياة تتلاشى، وأنك تخسر حدّة اهتمامك السابق بالأشياء وأن حياتك تغدو مملّة، تيقّن عندئذٍ أنك بحاجة إلى مزيد من النوم إلى نزهة في الريف أو القيام برياضة خارج المنزل. وإذا قمت بذلك ستجد حماستك القديمة كلها عادت إليك. وإن عدة أيام من الرياضة في الريف، والتجوال فوق الهضاب وفي السهوب، تجلو ظلمة الصور التي تسيطر عليك وتعيد البهجة إلى أفكارك.

يمكنك أن تنجز أشياء رائعة بصحة قوية وتصميم لا يلين، لكن مهما كنت طموحاً، ستضيّع فرصتك العظيمة في إنجاز عمل ما إذا دّمرت صحتك بعادات سيئة و إذا عشت حياة فوضوية شاذة. وهناك كثير من الناس معتلي الصحة أنجزوا أشياء متميّزة فلنفكر إذن ماذا كان بوسع أولئك أن ينجزوا لو كانوا أقوياء البنية وسليمي الصحة!.

إن الصحة السليمة تزيد قوة كل مقدرة، تزيد فعاليتها، وتجعلها أكثر مضاءً وصلابة، وتضاعف قوة العقل كثيراً.

أبْقِ جَسَدكَ في جاهزّية عالية :

إذا أردت أن تنجز أعمالاً عظيمة فأنت بحاجة إلى عقل نشيط وسريع الاستجابة. عندما تكون القدرات متقدّة وحادة، وتدار جيداً ضمن بنية قوية، وعندما توجد حيوية فيّاضة ستقوم بتخطيط أكبر، بتفكير أنقى، وبعمل أكثر فاعلية خلال ثلاث أو أربع ساعات يومياً، أكثر مما يقوم به بشر يعتمدون على إرادة صلبة لكنهم يحتاجون إلى ضعف وزنك. وهناك كثير من الناس قضوا على سمعتهم وفقدوا قوتهم على الإنتاج بسبب إجبار عقولهم على العمل وقتاً طويلاً كل يوم.

سوف تنجز عملاً أكثر وأفضل إذا غادرت مكان عملك مبكراً، إذا عملت ساعات أقل ومنحت نفسك وقتاً كافياً تنشط فيه جسدك وعقلك بالاستجمام والتمارين الصحية.

فأن تبقي جسدك في جاهزية عالية هي قمة الاقتصاد الممكن.

كلنا نعرف الفائدة التي يجنيها من يشع نشاطاً ومن يمتلك جسداً قوّياً. إن الإنجازات العظيمة ابنة الحيوية القوية، لا يمكن أن تأتي من بنية ضعيفة أو دم فاسد. فالذين يذهبون إلى عملهم بطاقة ضعيفة وكسل وبمعايير في أدنى مستوياتها، بمُثُلٍ متراخية، وعقول مترددة ومترنحة الخطا، لن ينجزوا أبداً أي عمل قيّم. اتخذ لنفسك قانونا وهو أن تذهب إلى عملك صباحاً وأنت نشط وقويٌ فأنت بحاجة أن تذهب إليه وأنت شخص قوي معافىً، كي يكون العمل طوعياً، لا قسرياً؛ مبهجاً لا مزعجاً. بحاجة أن تذهب إلى عملك بطاقة خلاّقة أصيلة ومتفردة.

النجاح منشّط قوي لأنه يزوّد النشاط الصحي بالقدرات اللازمة الإنتاجية، وينزع إلى خلق الانسجام بين طموحاتنا وتنفّسنا. وعندما تجد مكانك في الحياة وتقوم بالعمل الذي تحب فعله فأنت معافىً وسعيد. إن الوصول

الناجح إلى ما يتوق إليه القلب، كما في الزواج السعيد يحسّن الصحة ويجلب السعادة. ونحن عموماً لا نجد ثروتنا حيث قلبنا بل صحتنا أيضاً.

يمكنك التحكم بصحتك :

يبدو أن كثيراً من الناس يعتقدون أن الصحة شيء ثابت بحكم نوع من القسمة أو القدر؛ أي أنها قضية وراثة وبنية جسدية لا يمكن تعديلها، لكن لماذا لا نفكر بالطريقة نفسها تجاه سعادتنا، ومهنتنا؟ إننا نتحمل آلاما لا نهاية لها ونمضي سنوات كثيرة نحضر أنفسنا لعملنا في الحياة ونعرف أن السيرة العملية الناجحة يجب أن تمتهن بعد تفكير وتأمل كبيرين. ونعرف أنها تعني سنوات من العمل المضني لترسيخ أقدامنا في الحياة في مهنة أو عمل؛ بيد أننا لا نهتم كثيراً بصحتنا التي يتوقف عليها كل شيء.

يجب أن نؤسس لصحتنا كما نؤسس لأيّ شيء مهم – وذلك بتبني العادات السليمة، يجب أن يكون تفكيرنا صحياً، وكذلك كلامنا، أن نحتفظ بالمُثُل الصحيّة، كما يفكر دارس القانون، ويتكلم ويقرأ ويعيش في جو القانون.

وإنك مسؤول عن العناية بجسدك ويجب أن تضع على رأس أولوياتك تناول الطعام المناسب، وتنفيذ برنامج تمارين رياضية تحافظ على تناسق جسدك وقوته. وينبغي أن تضع قائمة حمية تقوم على تناول الأطعمة المغذيّة واجتناب المسكرات والمخدرات والتدخين والعادات الأخرى المؤذية لآخرتك وصحتك.

الثقة عامل مؤثر في الصحة. يجب أن نؤمن بقدرتنا على الاحتفاظ بصحتنا وانسجامنا وتفكيرنا المتفائل. ولن نحافظ على صحة جيّدة إذا شككنا في قدرتنا على رعاية صحتنا، أو حمّلنا أنفسنا مسؤولية الأمراض والضعف الجسدي والاستعدادات الوراثية للمرض.

سَيْطِر على جَسَدِكَ :

تتجدد أجسادنا بتجدد أفكارنا. يمكننا تغيير أجسادنا وعاداتنا بتغيير أفكارنا فالعقل هو الحامي الطبيعي للجسد، وبناءً عليه فإنّ العقل جيّد الاتزان المثقف والمنضبط يؤثر بفعالية في الجسد، ويعمل على إعادة انسجامه معه من جهة أخرى، فإن العقل الجاهل والضعيف والمتردد والمتشكك أو أحادي الرؤية لا يعدو أن يجعل الجسد يتعاطف معه. وكل تفكير سليم أو طموح نبيل نحو الخير والحق وكل توق للقلب نحو حياة أفضل وأسمى بل كل هدف جليل ومسعى غَيري، يؤثر في الجسد بفعالية، ويجعله أقوى وأكثر اتساقاً وجمالاً.

يعمل الفكر وفق إعادة الإنتاج، فما تقدمه إليه يعيد طرحه مجدداً، فلو ألقمته الأفكار الكئيبة عن المرض والنوازع الدونية من فجور وشرور، فإنه يعكسها في الجسد فالعقل يلتهم ما نلقمه ويعيد طرحه سواء أكان فاسداً أم طازجاً، وكل ما سبق يعتمد على نوعية الغذاء التي نمدّه بها. فالفكر العفيف، الفاضل والنقي ضمن العقول النظيفة ينزع إلى المثل العليا والعيش النبيل، والقلب السمح والإحسان، والحب الغيري للإنسانية وتلك المناحي تؤدي إلى إطالة العمر بينما تعمل نقائض ما سبق على التعجيل بالأجل.

ثم إن القناعة بضرورة امتلاك زمام أنفسنا مهما كانت الظروف تحمينا من أمراض عديدة نكون ضحية لها عادة. ذلك أن التفكير المريض يجتذب المرض والصحي يجتذب الصحة.

إن طوق النجاة الذي يحمي نفسك هو العزم على أن تكون سيد نفسك، وألا تخضع لمزاجك، أو نزواتك وأهوائك وثق أنك لن تجد صعوبة كبيرة في التدرّب على التخلّص من أي عرض صحي وذلك بالاحتفاظ داخل ذهنك بالفكر النقيض له، بالصحة والبهجة.

اعقد العزم على عدم الاستسلام وأنك ستنجز عملك اليوم بأفضل مستوى ممكن ومن المحتمل، أن تشعر بالتحسن قبل أن ينقضي اليوم.

لاحظ الأطباء دور الدماغ في عملية الشفاء من الأمراض وقد قدمت كتب عديدة أمثلة عن حالات كان للدماغ فيها دور أكبر من دور الدواء والجراحة. ويحدثنا الدكتور ويليام أوسلر عن أثر المنهج الطبيعي بقوله: «لعب المنهج الطبيعي دوراً مهماً في العلاج وذلك بسبب الإيمان الذي يزخم الأفكار ويجعل الدم يتدفق بحريّة أكبر والأعصاب تلعب دوراً أكبر من غير أن تضطرب، الأمر الذي يختصر طوراً كبيراً من فترة الاستشفاء. فالقنوط أو ضعف الإيمان، يوصل البُنى القوية إلى عتبات الموت؛ والإيمان يجعل الخبز والماء يفعلان المعجزات الاستشفائية حينما تعيا الأدوية.

وقال جيمس سيمبسون: «إن الطبيب الذي ينكر أثر العقل في الجسد لا يفقه شيئاً، ولا يمارس فن الطب كله».

والطريقة الوحيدة لإحراز الصحة التامة هي أن تعيش في إدراك كامل لمزيد من الصحة والنشاط ولن ننشط بدنيا ما لم ننشط فكرياً. كثير من الناس يقفون عائقاً أمام الصحة الجيدة وذلك باحتفاظهم بأفكار مريضة وبتفكيرهم بضعفهم وبتصورهم وجود أنسجة مريضة في مكان من جسدهم وبالطبع تستجيب صحتهم مع هذا النموذج المريض، لأن الفكر يقدم النموذج والجسد يعيد إنتاجه.

حاول أن تتذكر أن الحقيقة والصحة والاتساق ليست بعيدة عن متناول يدك بل هي معك، في داخلك. يساعدك وجودها كحقيقة عملية على نحو رائع. فالصحة الجيدّة تتجسد في أفكار صحيّة؛ وتتبع المُثُل الرفيعة، وبقدر ما تغذي عقلك بمُثُل فتيّة وحيوية وفعّالة، وخلاّقة، بقدر ما تكون استجابة جسدك لها إيجابية.

حاول أن تفكر بنفسك بوصفك كائناً متكاملاً يتمتع بصحة رائعة وجسد قوي، وبنية حيوية وعقل رفيع قادر على احتمال الشدّات مهما بلغت. لا تسمح لنفسك بتبنّي مَثَل ناقص، رديء ومشوه؛ ولا تستعذب قط صحة معتلة بوصفها نموذجاً تحتذي به، لأن نماذج ذهنية كهذه سيُعاد إنتاجها تدريجياً في جسدك.

يُعدُّ تصورك عن صحتك النموذج الذي تتخذه عمليات الحياة التي تسري في عروقك. ذلك أن أفكارك ومُثُلك وتصوراتك وعواطفك ومزاجك ومواقفك الفكرية تطلق باستمرار فيض اهتزازات مستمراً عبر كل خلية وعضو وعملية حيوية في جسدك فهناك دفق أبدي لهذه البواعث في ملايين الخلايا التي يعيش بها جسدك.

قال البروفيسور **ويليام جيمس** من جامعة هارفارد: «إننا نشهد إطلاقاً غزيراً لأفكار جديدة خلال تحولات الشفاء فوق الطبيعي أو الروحي. فالأفكار والعقل القوي والمتفائل. تأتي إلى الفرد في أشكال مختلفة، على شكل قدرة على التركيز العقلي والحبور والمزاج الطيب وأسلوب أكثر حزماً ومرونة».

تخلص من الأفكار السقيمة :

لا يمكننا أن نصبح أصحاء بتأملنا المرض، ولا بلوغ الكمال بالاعتماد على الخلل، لا بل ينبغي أن نتمسك بمُثُل عليا من الصحة، الاتساق الدائم للعقل؛ ويجب أن نقاوم كل فكرة متنافرة وكل عدو للاتساق كما نقاوم إغراء الجريمة، وفيما يخص صحتك لا تردّد في نفسك أو تتمسك بفكرة لا تتمنى أن تكون صحيحة. لا تسهب في التفكير في أمراضك أو دراسة أعراضها فالأطباء يؤكدون أن الصحة التامة مستحيلة على من يشرّح نفسه ويفكر باستمرار بدراسة نفسه ويمضي حياته هلعاً من أدنى عَرَضٍ مرضي.

يقلّص كثير من الناس قدراتهم ويواظبون على المرض أو حالة الطاقة المستنزفة وذلك بتكرار الإيحاءات السلبية على أنفسهم، كأن يقولوا لأنفسهم: «أوه، أشعر أني لست بخير اليوم، أشعر أني بائس؛ أني ضعيف؛ إني على حافة المرض؛ غذائي لا يناسبني؛ لم أنم جيداً الليلة الماضية؛ أعرف أني لن أكون اليوم كما ينبغي» وإذا ثابرت على أن تردد لنفسك «أنا ضعيف بائس، ومريض إني في انحدار مستمر» فكيف ستصبح قوياً وجيداً؟ «فوفقاً لكلامك هذا محال عليك».

لن تعرف الصحة الحيوية إذا استكنت إلى ضعفك وأشفقت على نفسك بسبب اعتلال صحتك. فالصحة سلامة وكمال وتمام، وأية إضافة تصنعها في هذا المجال تحصل عليها، تخيل نفسك محامياً تترافع عن قضية صحتك، عليك أن تجمع كل دليل يساعدك على إيجادها ولا تتنازل عن قضيّتك لخصمك؛ بل ترافع عنها بكل حيوية وقوة تستطيع استجماعها. وستُدهش من كيفية استجابة جسدك إلى هكذا مرافعة ذهنية إلى محاجة قوية كهذه وإصرار على العافية.

إننا نضعف أنفسنا وندمّر قدرتنا على مقاومة المرض بتمسكنا بفكرة الضعف الجسدي والوهن، فالعقل هو المنشّط الذاتي عندما نتقن استخدامه؛ إنه المنبّه الذاتي الأمثل. وعندما نعيش عيشة طبيعية لن نحتاج إلى أي نوع من المهدّئات أو العقاقير؛ لأن الدماغ سيكون الحامي الأفضل، وعامل التجديد الذاتي، والمسألة بقضّها وقضيضها هي الحفاظ على عقل سليم، وفكر متسق، وحب الفكر، وعندما تسيطر هذه الأقانيم الثلاثة على العقل، لا تستطيع الأفكار المعادية دخول العقل وتشتتيه. فينبغي أن نتخلص من الأفكار التي تزهق الحياة وتستنزف الطاقة.

ازدد شباباً لا شيخوخة :

مهما تكن طموحاتنا سامية، فلا شيء يغلو على حياتنا. نريد هذه الحياة في أفضل حال. ولا شك أن كل إنسان طبيعي يكره رؤية أمارات الشيخوخة، وأعراض العجز ويريد أن يبقى يافعاً وحيوياً وقوياً بقدر ما يستطيع. ومع ذلك لا يبذل معظم الناس جهوداً حقيقية للحفاظ على شبابهم وحيويتهم فتراهم ينتهكون قوانين الصحة وطول العمر، يستنزفون حيويتهم في التفاهات، والعيش غير السوي، في عادات فاسدة، ثم يتحيرون من تناقص طاقتهم. ذلك أن هناك ثمناً أو ضريبة لإساءة استخدام الطاقات، واستنزاف الأعصاب. فالحياة الطويلة هي حياة الانضباط.

إذا بذلنا جهداً كافياً لاستعادة شبابنا وحيويتنا بقدر الجهد الذي نبذله كي نكسب المال، ونجمع الثروة فقد نعمرّ حتى المئة إذا أراد الله. فالكائن البشري كالساعة الدقيقة؛ إذا اعتنيت بها جيّداً، ستبقى مضبوطة وتعمر عندك

طويلاً؛ لكنك إذا أهملتها أو أسأت استعمالها، فسرعان ما تخرب وتبلى أو تتوقف قبل أن ينتهي عمرها الزمني المفترض.

لن تجد الصحة التامة والقوة والتماسك طريقاً إلى العقول التي استُرِقَّت لفكرة ضمورها وتدهورها الجسدي واستنزاف طاقتها تدريجياً على مدى العمر. فالعقل يرسم خطوطه المميتة. وقناعاتنا ترسم الحدود. والفكرة القائلة بأن طاقاتنا وقوانا يجب أن تبدأ بالتراجع، وتخمد جذوة طموحاتنا بعد عمر معيّن، هذه فكرة ذات تأثير هدام على العقل. فنحن لا نلاحظ كم هي مستحيلة تلك الخطوط «المميتة» التي رسمناها لأنفسنا و أن نفعل ما نحن مقتنعين بعجزنا عن فعله.

إن موقفنا الفكري طاقة إيجابية تخلق نتائج مستمرّة، وفي كل مرّة نركز فيها تفكيرنا، نجترح شيئاً ما. فإذا ركزناه على الجمال، فنحن نخلق جمالاً. إذا ركزناه على مسألة تراجع القدرات والتدهور فإننا نساعد على خلق هذه الظروف في حياتنا. إن كل موقف فكري معادٍ لروح الشباب ينزع إلى إنتاج ظروف الهَرَم.

إننا لا نهرم إلا عندما نفقد اهتمامنا بالحياة، حتى تشيخ الروح، ويشيخ القلب ويصبح عديم الاستجابة. ولا يمكننا أن نشيخ ما دمنا في تماس مباشر مع الحياة في عدّة جوانب.

ونكون هرمين، بصرف النظر عن عمرنا الزمني عندما نفقد تماسنا مع الصَّبا، مع مُثُله، مع وجهة نظرة فقدنا تماسنا مع زمننا.

نظنُّ أنفسنا في سن الشيخوخة. لأن معتقداتنا تقحمنا فيه وسنوغل في ذلك الاتجاه إلى أن نغيّر أفكارنا، حتى نتحول عنه كلياً، فنعكس مواقفنا عن طريق عكس أفكارنا، ونتوجه نحو الصِّبا.

مرّة قال رجل معافىً لعائلته إنه سيموت في عيد ميلاده المقبل. وفي صباح عيد ميلاده هُلِعت عائلته لأنه رفض أن يذهب إلى العمل، قائلاً إنه سيموت بالتأكيد قبل منتصف الليل وأصّر على استدعاء طبيب العائلة، الذي فحصه وقال إنه لا يشكو علة. لكن الرجل رفض أن يأكل ووهنت قوته تدريجياً خلال النهار، ومات فعلاً قبل منتصف الليل، ذلك أن الاعتقاد بأنه سيموت قد تخندق في عقله بحيث عملت كل قواه العقلية على قطع جذوة الحياة، واجتثاثها في نهاية المطاف.

أنت شاب ما دامت روحك ذات حيوية :

لن تعيش شعور الستين وتحمل هيئته على وجهك إلا بقدر قناعتك بأنك ستيني. هذا لأن أفكارك تجسّد ذاتها على وجهك وفي مظهرك كلّه. فإذا تمسكت باعتقاد أنك هرم، فستستجيب سماتك له. فالجسد لوحة إعلانات العقل. لكن إذا فكرت بأنك متقد الشباب، والحيوية والقوة والنشاط لأن كل خلية في جسدك تتجدد باستمرار، فلن يعرف الضعف طريقاً إليك.

لا يوجد عدو أكثر شراسة من الاعتقاد بالهرم وفقدان الاهتمام التدريجي في الأشياء وخاصة في متع الشباب والحياة الشابة من حولك. وعندما تفقد اهتمامك في آمال الشباب حولك وترفض مشاركتهم رياضتهم

وتمرح وتلعب مع الأطفال – فأنت تعترف أنك تهرم؛ وأنك بدأت تتيّبس، وأن روح الشباب بدأت تنضب داخلك؛ وأن عصارة أيام الصبّا تتبخر. لا شيء يساعد على ديمومة الصِّبا أكثر من مرافقة الشباب.

سُئل رجل متقدّم في العمر كيف حافظ على مظهره الشاب مع تقدمه في السن، فقال إنه احتفظ بمبدأ المدرسة الثانوية ما يزيد عن ثلاثين عاماً، فقد أحب الانخراط في حياة الشباب ورياضتهم ومشاركتهم وطموحاتهم واهتماماتهم. وهذا على زعمه، جعل عقله مشغولاً بالشباب والحياة المفعمة بالنشاطات، ولم يعد للفكر الهرم موطئ قدم يشغله. لم يعد هناك حتى إيحاء بالهرم في نقاش أو أفكار هذا الرجل، وأنه يعيش حياة تزخر من حوله بالحيوية، رائعة متجددة.

من ناحية أخرى فإن مصيبة الذين يعيشون الحياة بجديّة مفرطة حين يظنون أن كل شيء يتوقف على جهدهم الشخصي، وحياتهم صورة كدح مستمر، ويظهرون مشاعرهم على وجوههم. أولئك يذبل عودهم بسرعة في الحياة وتتجعد بشرتهم، وتقسو أنسجتهم وتفكيرهم. فالعقل الاعتباطي، المستبد ينزع إلى أن يُهرِمَ الجسد قبل الأوان، لأن تفكيرهم متحجر، متوتر، غير سوي. أما الذين يعيشون في الجانب المشرق من الحياة. الذين يهذبون الحدّة، لا يشيخون مبكرين مثل الذين يعيشون في الجانب الظليل المظلم من الحياة.

لا تتوقف عن النمو :

سبب آخر من أسباب هرم عديد من الناس قبل الأوان هو أنهم يتوقفون عن النمو. يبدو كثير منهم غير قادرين على تلقي أو قبول الأفكار الجديدة بعد أن يصلوا منتصف العمر وغالبيتهم تتكلس عقولهم بعد أن يصلوا سن الأربعين أو الخمسين.

يجب أن تكون زيادة الحكمة والقوة هي الأمارة الأولى والأهم لاستمرارنا الطويل على وجه الأرض. فمن يتوقف عن النمو، لا يسعه أن يبقى شاباً، ولا يستطيع أن يستمر في النمو من فقد اهتمامه بالعالم. فنحن مؤسسون على أن نستمد الكثير من قوتنا من الآخرين. ولا يسعنا عزل أنفسنا من دون أن تتقلص مكانة العقل. فالعقل الذي لا يواكب التطور مع المحافظة على الأصالة والقيم والتراث سرعان ما يبلغ حدود النمو.

وكل ما تحتاج إليه هو أن تعتقد أنك تهرم؛ تنتظر الهرم وتخافه، تستعد له؛ وأن تقارن نفسك مع أترابك الآخرين الذين هرموا قبل الأوان وتزعم أنك مثلهم، وعندما تفكر دوماً في «النهاية» فأنت ببساطة تعترف أن قدراتك تخبو وتفقد سيطرتك على الحياة. ذلك أن تفكيراً كهذا ينزع إلى إضعاف قبضتك على الحياة، ويستجيب جسدك تدريجياً مع قناعتك.

والنتيجة هي أننا لا نستخدم أو نطوّر قوانا الداخلية لمقاومة الهرم. بالتالي فإن قدرة الجسد على التجدّد والانتعاش والمقاومة تتناقص وتعاق من قبل الاعتقاد بأننا نتقدّم في العمر ولم نعد قادرين على احتمال ما كنا نستطيع احتماله من قبل، بأننا أصبحنا فريسة سهلة للأمراض. يجب أن يتحلى العقل بحيوية دائمة يؤكد فيها أنه لن يهرم.

الموقف العقلي هو المسؤول الأول عن تسريع حالة الهرم أو إبطائها. فنحن نقصر حياتنا عبر تفكيرنا الزائف وطريقة عيشنا الخطأ، وقناعاتنا بخصوص الهرم.

إنه لحجود أن يبدأ عقلك بالتحجر، تبدأ قدراتك العقلية بالتراجع ولمّا تبلغ الخمسين. في هذا العمر يجب أن تكون في أوج ريعانك. وما هي علاقة مظاهر الهرم بالريعان؟ ما العلاقة بين الشيب والتجاعيد وأمارات الشيخوخة بالريعان والتجدد؟ يجب أن تزداد القدرات العقلية باستمرار. ويجب ألا تتراجع مع السنين. بل يجب أن تكون زيادة الحكمة والقدرة هي الأمارة على أنك قد عمّرت طويلاً. والقوّة والجمال والرفعة والتفوق هي ما يجب أن يسم الشخص الذي عمّر طويلاً وليس الضعف، اللاجدوى، والعجز.

يحق لك أن تبقى شاباً. لا شك أن مظهرك سيشيخ، لكن لا تسمح للضعف والعجز بالتسلل إلى دماغك. أكد لنفسك باستمرار: «أحمد الله على أني بخير، أنا دائماً شاب إلا إذا ولّدت في ذهني شروط الهرم. لقد خلقني الله عز وجل لهدف سام وهو نشر الخير مهما كانت السن التي أبلغها، اجعل عقلك يخلق نموذجاً شاباً بدلاً من النموذج الهرم».

يجب أن ننتزع من رؤوسنا الفكرة القائلة بأننا بقدر ما نعيش، وبقدر التجارب التي نخوضها، والعمل الذي نقوم به، بقدر ما يصبح محتّماً علينا أن نبلى ونهرم ونعجز ونصبح عديمي الفائدة.

يجب أن نتعلم أن العيش والعمل لن يستنزف الحياة بل يخلق مزيداً من النشاط، ولا تنس المّسلّمة القائلة بأن الفعل يزيد القوّة. إذن من أين أتت الفكرة بأننا سنهرم إذا أنفقنا عمرنا في العمل؟

استمر في العمل :

لا تدع نفسك تفكر أنك كبرت على القيام بهذا العمل أو ذاك، لأن أفكارك وقناعاتك هذه سرعان ما ستتجلى في تجاعيد وجهك وتعابيره الهرمة قبل الأوان.

الناس النافعون هم الذين ينجزون عملهم بعظمة وينمون بقوة ويحتفظون بمظهرهم الشاب. بوسعنا ترسيخ عادة بقائنا أصحاء كما نكرس عادة هرمنا. وينبغي أن نقدم أفضل جهد في عملنا بعد سن الخمسين حتى بعد سن السبعين؛ وإذا بقي الدماغ شاباً ولم تتلف خلاياه بالقلق والخوف والأنانية فسيزداد العقل حيوية وقوّة.

وإذا أردت أن تعمر طويلاً، فأحب عملك واستمر في إنجازه. لا تتخل عنه في الخمسين لأنك تعتقد أن قدراتك قد خبت أو أنك بحاجة إلى استراحة. خذ إجازة عندما تحتاج، لكن لا تتخلَّ عن العمل ففي العمل حياة وشباب. لقد قالت ممثلة بارزة «لا أستطيع أن أهرم، لأني أحب فني، لقد أمضيت حياتي مستغرقة فيه. لا أضجر منه البتة. وأتساءل كيف للمرء أن تكون لديه حدود للعجز والتعب أو عدم الرضا عندما يكون سعيداً مشغولاً، غير تعب، وروحه ما تزال شابة؟ ذلك أن جسدي هو الذي يتعب وليست روحي.»

التفكير الشاب :

فكرك يقودك. فإن كان فكرك هرماً ستعيش حياة هرمة. أما إن كان الفكر شاباً، فكر حياة شباب خالد، فكراً مفيداً ومتفائلاً، فيجب أن يستجيب له الجسد ويبدأ الهرم في العقل وليس هرم الجسم إلا حصاداً للأفكار الهرمة التي غُرُست في العقل. إننا نرى الآخرين من حولنا ممن يماثلون عمرنا قد بدؤوا يذوون ويُظهرون علامات العجز، فنتخيّل أنه حان الوقت كي نظهر نحن العلامات نفسها. وفي النهاية نظهرها لأننا نعتقد أنها محتومة فقط بسبب موقفنا العقلي الهرم، وبسبب عاداتنا ومعتقداتنا.

سنربح نصف المعركة ضد الهرم، حالما نرسخ موقفاً عقلياً خالد الصّبا، ونعيش شعور الشباب الدائم، ومهما يكن شعورك تجاه عمرك، فسوف يتجلى على جسدك. وستقدم عوناً كبيراً لديمومة شبابك عندما تتعلم أن تشعر أنك شاب مهما طال بك العمر، لأن الجسد يترجم الفكر الاعتيادي. ولا شيء في العالم يجعلنا نبدو شبابا ما دمنا مقتنعين أننا نهرم.

تكمن قدرة هائلة في الاحتفاظ بالشباب وذلك بالتمسك بالمشاعر والمثل السامية ولا يمكن أن تشيخ الروح مادام المرء يصبو إلى شيء أفضل أرقى وأسمى. ثم إن الانشغال بمواضيع سامية وأهداف نبيلة يعدُّ استخداما مثالياً يطوّر النفس الأرقى، إضافة إلى كونه حافظاً قوياً للشباب. إن خرف الروح هو الذي يُهرم البشر.

عش دائماً بموقف فكري سعيد. عش في المثل وستعجز سيرورة الهرم من النيل منك؛ إنها المثل التي تحتفظ بها نضرة. وكلما فكرت وتأملت نفسك ارسمها على شكل صورة فكرية حيوية نموذجية للنفس الشابة والمعافاة والقويّة. فكر بشكل صحّي فكر بروح الشباب وستجد الأمل يجري في عروقك. ارسم الصورة الأكثر كمالاً التي يستطيعها العقل البشري للرجولة أو الأنوثة.

لننظر في أنفسنا، وسنجد إكسير الشباب الذي طالما بحث عنه الكيميائيون في موادهم الكيميائية. فالسّر يكمن في عقليّتنا. لأن التجدد الأبدي ممكن فقط

بواسطة التفكير الصحيح. إننا نبدو هرمين بقدر ما نعتقد ونشعر، لأن التفكير والشعور هما من يغيران مظهرنا.

لنغرس الجمال في حياتنا بالتفكير الجميل، ببناءِ مُثُلٍ جديدةٍ، وبرسم أشياء جميلة في مخيّلتنا. فلا يوجد علاج شاف من حالات الهرم أقوى من حبّنا لعملنا وللآخرين فالحب أقوى مجدّد للحياة وأشهر منشط، وباعث على الإبداع.

يوقظ الحب مشاعرنا النبيلة كالرقة والصفات الفاتنة. حاول أن تجد روح الأشياء وتعيش فيها، لترى الصورة المثلى في دخيلة كل شخص. وعندما تفكر في شخص، تذكر أفضل صفاته وبذلك ترسخ عادة نبذ التفكير إلاّ في الصور النبيلة، التي ستكون أفضل عون لك وللآخرين على حدّ سواء. ذلك أن تأمل الحقائق الأبدية يُغني المثل ويجدد الحياة، لأنه يزهق الخوف والشك والقلق، بإضافته الثقة والمصداقية إلى الحياة.

لم نخلق لنصير ضعفاء، جبناء، وعديمي الفائدة بعد بضع سنوات. لا بل إن كل الدواعي تدفعنا نحو التقدم إلى حيازة القوة الكبرى.

تبنَّ شعار الساعة الشمسيّة :

إذا أردت أن تحيا شاباً بينما أنت طاعن في السن تَبنَّ شعار الساعة الشمسية: أنا لا أسجّل إلاّ الساعات الشمسيّة لا تحسب ساعات الظلمة أو الظل. انس أيام الكرب. تذكر الأيام الغنيّة بالتجارب؛ ودع الأيام الأخرى تسقط في النسيان.

المعمرون الأصحاء هم الأكثر تفاؤلاً. فإذا حافظت على نضارة تفاؤلك على الرغم من التثبيط، وواجهت المصاعب بالبشاشة وقتها يصعب على العمر أن يتقصى أثر خطوطه على جبهتك. ففي البشاشة طول العمر.

إذا رغبت بالحفاظ على شبابك، انس التجارب المحبطة والحوادث المؤسفة. لقد سئلت سيدّة في الثمانين من عمرها كيف استطاعت الاحتفاظ بشبابها.فقالت: «إني أعرف كيف أنسى الأشياء المؤسفة».

إحدى مشكلاتنا هي أن مخيلاتنا تعيش إلى الأبد. إن ظروف حياتنا العصرية المتطلبة والقاسية والعقيمة تميل إلى تصليب الدماغ والخلايا العصبية وتجفيفها. وهكذا تتعرض قدرتنا على التخيل إلى أذية بالغة في حين يجب الحفاظ على تلك المقدرة نضرة وحيويّة، ومرنة. ويميل روتين الحياة العصرية الاعتيادي إلى تدمير المرونة واللباقة، والحساسية والروعة ودقة القدرات الاستقبالية.

لا تتخلَّ عن الحب فهو دواؤك ضد التغضّن. وعندما يُغسل العقل دوماً بالحب، ويُملأ بمشاعر الخير والتعاطف مع الجميع، سيبقى الجسد حيوياً وقوياً. والقلب الذي يدفئه الحب لا يُجمِّده العمر أو يلفحه قَر التعصب أو الخوف أو القلق.

إن أفكار الخوف أو القسوة أو القلق الأناني فضلاً عن كل العادات السّيئة، تنتج مظاهر الهرم وتسّرع من قدومه. ويُعَدُّ التشاؤم أحد ألدَّ أعداء الصبّا. إذ يهرم المتشائمون قبل الأوان لأن عقولهم تقتات على الجانب المظلم والمتنافر، والممرض. لا يتقدّم المتشائمون من الصبا، بل يتراجعون إلى الوراء – وهذا التقهقر قاتل لشروط الصَّبا – ذلك أن التألق والبهجة والتفاؤل هي سمات الصِّبا.

الأنانية حالة غير سوّية تنزع إلى تصلّب العقل وإضعاف الجسد. يجب أن نكون جيدّين كي نسعد. والسعادة تعني الصَّبا، بينما الأنانية عدو السعادة لأنها تنتهك المبدأ الأساسي للحياة – والعدالة. نحن نحتج على الأنانية، ونحتقرها غريزياً. ويقل احترامنا لأنفسنا إذا مارسناها، فهي لا تميل أبداً إلى إنتاج الصحة والانسجام، أو الإحساس بالسعادة، لأنها لا تنسجم مع المبدأ الأساسي لوجودنا.

يجب أن نتجنب الأعراض الثلاثة المميتة للشيخوخة. الأنانية والركود والتعصب. فإذا وجدناها في أنفسنا نتيقن أننا نشيخ – حتى إذا كنا في الجانب السعيد من ثلاثينياتنا. لكن لحسن الطالع فإننا نمتلك ثلاث دفعات حصينة؛ وإذا استخدمناها، فسنموت شباباً حتى لو عمرّنا إلى المئة. إنها: التعاطف والتقدم والتسامح. ومن يمتلك هذه الصفات يبق شاباً أبداً.

يميل الفكر المتناقض إلى تقصير الحياة. فما دمت تفكر بأفكار هرمة وقاسية وجشعة وحسودة فلا شيء في هذا العالم قادر على حمايتك من الهرم. وما دامت أعداء الصبَّا موجودة يمكنك أن تبقى في حالة صبّا. فالأفكار

الجديدة تخلق حياة جديدة؛ أما القديمة – فتعلّب، تنمط الفكر، إنها مؤذية للنمو، وأي شيء يعوق الشباب يفتح الباب لأقدام الهرم.

إن الروح البهيجة والمتفائلة والمحبة هي الخصم الأعظم للهرم. ومن يرغب أن يقهر السنين يجب أن يكون خيرّاً تجاه الجميع. وينبغي لهؤلاء الناس أن يتجنبوا الحسد والحقد والغيرة؛ فهذه توافه صغيرة تتسبب بالمرارة في القلب، والتجاعيد على الجبهة، وتغشي العينين. هذا وإن القلب النقي والجسد المتماسك والعقل الرحب السليم والسمح، إذا سُلحت بالتصميم على عدم السماح للسنين أن تؤثر فيهم، فهم ينشئون منبع الصبا الذي يمكن أن يجده أي امرئ في نفسه. وإحدى الوسائل الأكثر فعالية لإيجاده هي أن تبقى مبتهجاً ومتفائلاً. وما دام العقل يتجّه صوب شمس الحياة لن تجد الظلال أمامه.

إن مُثلاً رفيعة وهدفاً سامياً، ونبيلاً وما يدفعنا إلى التطلع نحو الأعلى تحسن صّحتنا. إن الروح الطموحة – التي تتحلى بما سلف ذكره، هي التي تعمَّر أكثر، فالطموح منشط أبدي؛ إنه يحفّز كل القدرات. لقد خلقنا الله جلَّ جلاله على فطرة العدل والاستقامة والخير والجمال؛ وعندما ننتهك أياً منها بالفعل أو بالفكر، يختل اتساقها ويضيع قدراً متساوياً من الطاقة الحيوية.

إننا نهرم بسرعة لأننا نحافظ على انسجام أدواتنا الفكرية. فالتنافر والإعاقة، والتصادم تسرَّب الحياة الفكرية بسرعة ونعاني من التنافر لأننا ننتهك قانون الاتساق، فالاتزان وصفاء الذهن هما صديقا الصَّبا وينزعان إلى إنعاش الجسد وتجديد طاقته وتقويّته.

فكّر بالحياة، عشها؛ فكر بالصّبا، عشه؛ اشعر به، عبّر عنه من أعماق كينونتك! وأغلق بإصرار الأبواب في وجه كل أعداء الصِّبا، كل الفكر الهَرِم. انس التجارب الحزينة والحوادث السيّئة. بوسعك الحفاظ على الشباب، وإطالة عمرك إلى حد بعيد بواسطة التفكير المتّسق.

عادات جسديّة :

نحن أبناء العادة. نميل إلى تصرفات معيّنة بطرائق محددة. قد تكون العادة «إدماناً أو عُرفاً أو أسلوباً أو طبيعة». لا شك أن بعض العادات مفيدة لأنها تؤسس لتقليد أو روتين، وبذلك ترسي مقاييس نظام وفعالية ومعنى للحياة وبعضها للأسف قد يُرتج عليك في جسد وعقل نمطيين متحجرين وتمنع انفتاحك على التغيير. اعلم أن العادة طريقة حياة، وأنماط نتبّعها لأننا اعتدنا اتباعها، وإذا عرفنا كيف تتطوّر العادة نستطيع أن نتعلم كيف نتغلب على العادة السيّئة، نستبدلها بعادات جيّدة ونبني نمط سلوك يقودنا إلى النجاح.

ويمكن أن نُعرَّف بأننا «حزمة عادات» لأننا نمضي عبر حياة مُعدِّين للخير أو الشر من قبل العادات التي اكتسبناها في الطفولة واليفاعة. وفي كل خطوة نجد أشخاصاً مشدودين إلى الوراء بفعل بعض العادات السّيئة. يمضون عبر الحياة محبطين لأن طموحاتهم المُثبّطة وآمالهم لا تقدر على الارتقاء إلى مستوى مُثُلهم. نراهم يلومون القدر والحظ أو الفرص أو أي وهم وكل الناس، ولا يخطر ببالهم قط أن حزمة عادات صغيرة تشكلت في وقت مبكّر من حياتهم هي السبب الرئيسي وراء إخفاقهم.

الحياة سلسلة من العادات. وكم سيكون إنجازنا ضئيلاً خلال حياتنا القصيرة لولا مساعدة العادة التي تجعلنا نقوم بجزء كبير من نشاطاتنا آلياً. فعندما نرغب في الشيء لا نضطر أن نقف ونفكر ونعقد العزم على تقديم قدم ثم الأخرى؛ أو عندما نريد أن نقود سيارة أو نسبح أو ننهض أو نجلس؛ أو نقوم بأي عمل يومي روتيني مثل الاستحمام وارتداء الملابس، لسنا مضطرين هنا إلى التخطيط لكل حركة من حركات عضلاتنا التي اعتادت القيام بهذه الأفعال. هذه كلها أصبحت مسألة عادة، ننجزها آلياً، ومن دون تفكير.

وإذا فكّرنا في السهولة البالغة التي ينجز بها الممثلون العظام أدوارهم، وكذلك الفنانون والموسيقيون والكتّاب ورجال الأعمال البارزون ستبدو لنا العادة رائعة لكنها أيضاً نتيجة تقانة العادة من خلال التكرار اللامحدود ويبدو لنا الإنجاز المثير لبعض الموسيقيين المشهورين أسطورياً، بيد أن المهارة التي جعلته ممكناً قد جرى اكتسابها ساعة بعد أخرى من التمرّن والتكرار الذي لا يُحصى، اللذين ترسخا عادتين متأصلتين.

الناس غير البارعين، الذين يقتنعون بكونهم حرفيين فقط بدلاً من أن يكونوا فنانين، لا يرغبون حقيقة في دفع ضريبة التكرار الذي لا يحصى التي يدفعها الفنان. ذلك أن القناعة في قوة العادة هي جزء كبير من رأسمال عمل الفنان.

من المدهش أن نرى ماذا ننجز خلال الاستخدام الصحيح لهذا التكرار، الغريزة ، أو النزعة التي تكون في حالة عمل دائمة بينما نحن نائمون في أدنى لحظات وعينا الذاتي، كما في لحظة الفعل والقرار. ويمكنك بقوة تقانة العادة، أن تضاعف ذاتك ونشاطك آلاف المرات.

بوسعك أن تدرّب وتصقل عقلك وجسدك عبر عادة إنجاز أشياء لا تحصى وهكذا توفر الوقت والطاقة من أجل أعمال أخرى أكثر أهمية. تستطيع ترسيخ عادات تصنع لك حياة نظيفة تمارسها آلياً، أو ترسيخ عادات تقودك مباشرة إلى إصلاحية أو سجن.

كرّر الأفعال الإيجابية :

تصبح الشخصية بارزة خلاّقة وإيجابية بواسطة التكرار الدائم للأفعال الإيجابية وعبر الفكر الخلاق حتى تغدو عمليات كهذه عمليات اعتيادية المنشأ. يمكنك أن تبني شخصية قويّة أو ضعيفة، وفقاً لعادة التفكير. فإذا كنت تتمتع بالثقة بالنفس وبموقف عقلي حاسم، تصبح قوياً وخلاقاً؛ أما إذا رسوت في مرفأ الشك والتردد واللايقين وقلة الثقة وإمحاء الذات والاستخفاف بالذات ستغدو باعتماد هذه الطريقة من التفكير شخصاً سلبياً وغير فعال. فالأمر بقضّه وقضيضه مسألة الطريقة التي تعوّد ذهنك أن يفكّر بها.

وإن ما ندعوه نجاحاً ليس إلا شبكة من نسجنا. خيوطها من غزلنا نحن، إنها الأفكار والأفعال التي غدت اعتيادية. والذين يتذمرون من النجاح أنه لا يأتي بسهولة، وأنهم لا يمتلكون حظاً كالآخرين، هم مقيّدون بالعادات التي تجعل التقدم الذي يطمحون إليه ضرباً من المستحيل.

لا أحد يقدّر العدد الذي لا يحصى للحيوات التي أزهقتها ودمّرتها عادات تشكّلت في عهود الصبا في أثناء مزاملتنا لأشخاص فاقدي المُثُل والأهداف، وبسبب قراءتنا كتبا تضعف المعنويات ومشاهدتنا صوراً إباحية تفسد

العقل وتخفض الطموح. ثم إن ملايين المخفقين الذين بوسعهم تحقيق نجاح باهر في الحياة لو أنهم أرسوا عادات صحيحة في البداية سيوافقوننا الرأي بأننا نصنع جحيماً لأنفسنا في هذا العالم بسبب تشكيل شخصياتنا بحكم العادة على نحو سيء .

والفارق الكبير في القوة والفعالية بين أفراد مختلفين يعود إلى العادات المترسخة في مستهل العمر. وتعمل العادات الصحيحة الواحدة بعد الأخرى بقواها المتراكمة على مضاعفة فاعلية الناس جيّدي التدريب وتمكّنهم من صنع حياة غنية ذات شأن.

نستطيع جعل الإرادة تنقذ أمرنا، خصوصاً في عهد الصبا، وزجها في أي عمل نريد. وقد تستخدم لترسيخ عادة الصدق والاستقامة، أو الزيف وعدم الاستقامة؛ لصنع بطل أو جبان. قد تقوي القدرة على اتخاذ القرار وتنفيذه حتى يستطيع المرء اجتراح المعجزات، أو قد تستخدم في تبديد القرار وإفساد العمل حتى تنهار الحياة. قد تزجك في العمل حتى ترسي عادة لا تقهر على المثابرة والتنفيذ حتى تغدو البطالة واللاعمل مؤلمين، أو قد تقودك إلى الكسل وفتور الهمّة، حتى يغدو كل جهد مرفوضا والنجاح مستحيلا.

تُرسى أسس الشخصية خلال السنوات الثماني الأولى من عمر المرء. وبالطريقة السهلة التي تُرسى فيها العادات في تلك الفترة المبكرة من الطفولة. عادة الاستراحة في أوقات معيّنة، والأكل في أوقات منتظمة، عادة اللعب، عادة الفرح، عادة الانصياع، عادة النظافة، عادة النظام والترتيب، عادة الاجتهاد، وإنجاز كل شيء على أكمل وجه ممكن – هذه كلها يمكن أن تُرسى بقوّة في عهد الطفولة.

عادات ويليام جيمس :

كتب ويليام جيمس البروفيسور في جامعة هارفارد، عالم النفس والفيلسوف العظيم، عن العادات: بقدر ما نكون مجرد حفنة عادات، نكون مخلوقات نمطيين مقلدين، وناسخين لذواتنا القديمة. ومن هنا يتضّح ما ننزع إلى أن نكونه، ويلزم منطقياً أن يكون الاهتمام الرئيسي للمدرّس أن يغرس في التلاميذ مجموعة عادات تفيدهم في الحياة. والتربية هي للسلوك، والعادات هي المادة الخام التي يتشكّل منها السلوك. والغاية العظيمة من كل تربية هي أن نجعل من جسدنا حليفاً لا عدواً. أن نموّل ونزيد رأسمال حيازاتنا، ونعيش في بحبوحة جرّاء ذلك التحويل. ولأجل ذلك ينبغي أن نرسي كثيراً من الأعمال الآلية والاعتيادية المفيدة قدر ما نستطيع، وفي أبكر وقت ممكن، ونحميها بحرص من أن تترعرع في طرق يحتمل أن تكون عديمة الفائدة.

وبقدر ما نخضع تفاصيل حياتنا اليومية إلى الرعاية العفوية للعادة بقدر ما نحرر قوانا العقلية للقيام بعملها الصحيح. ولا يوجد شخص أكثر بؤساً من الذي حلّت الحيرة عنده مكان الاعتياد، الشخص الذي يكون كل فعل من أفعاله، بدءاً من شرب الماء إلى النهوض والذهاب إلى السرير، والبدء في أي عمل، موضع تفكير متروٍّ. حيث يمضي زمناً في التفكير في أداء أوترك الأمور التي يجب القيام بها.

وعندما تفكر في تبني عادة جديدة، أو الإقلاع عن عادة قديمة، يجب أن تتوقف في المحطات التالية:

1- **جهز نفسك بأقوى مبادرة ممكنة**: ادرس الظروف الممكنة التي تعزّز دوافعك الصحيحة؛ واظب على زجّ نفسك في ظروف تشجّع الطريقة الجديدة؛ وتجعل التعايش مستحيلاً مع الطريقة القديمة؛ عاهد

نفسك عهداً علنياً؛ غلّف قرارك بكل مساعدة تعرفها. وهذا سيضفي على بدايتك الجديدة زخماً يمنع إمكانية التراجع كما قد يجري أحياناً؛ وكلما أعيق التراجع يومياً ازدادت فرص عدم وقوعه لاحقا.

2- **لا تسمح أبداً بقبول الاستثناء حتى تتجذر العادة الجديدة بأمان في حياتك**. كل زلّة أشبه بإسقاط كرة مربوطة إلى خيط يرفعها شخص بكل الحرص: ذلك أن زلّة واحدة تفسد عدّة محاولات رفع، وعندما تطوّر عادات مناقبية، فإن كل كسب في الضفة الخطأ يُفسد مفعول كثير من الجولات على الضفة الصواب. اعمل من أجل سلسلة نجاحات متصلة، حتى يعزّز التكرار عاداتك إلى حد يساعدك على الصمود في مواجهة النقيض، مهما اشتدت الظروف.

نحن منتجات عاداتنا :

نحن منتجات عاداتنا. فبعد رسوخها فينا بعض الوقت، تصبح مستبدّة وكلية القوّة. قال تشارلز ديكنز مشيراً إلى زمن كان يحترف فيه الاختزال: «لم أستطع قط أن أفعل ما فعلته، من دون عادات الدقَّة والنظام من دون الكّد والتصميم على موضوع واحد في وقت واحد، بصرف النظر عن السرعة التي يدنو بها الموضوع الذي في إثره».

وقد عوّد جورج واشنطن نفسه منذ نعومة أظفاره على عادات ممارسة الفعل والمثابرة والعمل الممنهج. حتى في سن الثالثة عشرة، شغل نفسه في نسخ أشياء مثل إيصالات استلام وملاحظات مخطوطة وفواتير صرف وصكوك ووثائق وعقود إيجار وضمانات أراضي ووثائق أخرى من هذا القبيل. لقد كانت هذه العادات التي كرسها منذ نعومة أظفاره في الجزء الأعظم منها، أساس صفاته الممتازة التي استخدمها فيما بعد بنجاح كبير.

مثلما ساعدت العادات الجيدة في صنع أناس ناجحين، كذلك أدت العادات السيّئة المكرسة في الطفولة إلى إعاقة تقدم آخرين ومنعتهم من النجاح. فلم يدرك كثير من الأولاد أن العمل المنجز بغير اتقان والكتابة كيفما اتفق والدروس نصف المفهومة ستعاود الظهور في منتصف الحياة كعادات حديدية لا يقوون على كسرها؛ عادات تفسد نجاحهم التام. غير أن القانون لا يرحم فكل خلل تشكل في الطفولة وكل حرّف سُطّر وكل محاولة لإنجاز فعل، كل يوم مثابرة، كل فعل طوعي في الحياة هي صديق أو عدو، يساعدنا أو يعوقنا.

إننا نصنع مستقبلنا عندما نرسخ عادات. فعندما «نمطُ الحقيقة» نخفّض مستوى مُثُلنا أو معاييرنا تجاه الصواب والخطأ، وقد تّذهل عندما نكتشف بعد زمن أننا كذابون في أعين الناس صحيح أننا لم نحلم قط بتطوير عادة الكذب، بيد أن مقداراً ضئيلاً من إساءة ترجمة الذات ومحاولة صغيرة نساوم فيها، للحصول على شيء تصنع فينا طريقاً مألوفاً حتى يصبح الكذب اعتيادياً.

كتب عالم نفس بارز، «عندما نتحول إلى سكارى كحوليين بسبب شرب جرعات متباعدة، كذلك نصبح أتقياء ومبرزين في العلم والأدب، بأداء السلوك الحسن وصرف وقت في القراءة».

العادات هي الخيوط التي تُنسج منها الشخصية. ويجب ألا تنسى البتة أن العادات السّيئة تصبح طغاة حقيقيين. وكلنا نعرف مقدار صعوبة كسر العادة الأكثر بساطة والتي غدت جزءاً من روتيننا اليومي وجزءاً من حياتنا.

إن بداية العادة تشبه خيطاً لا مرئياً، لكن كلما كررنا الفعل نقوّي الخيط، ونضيف إليه خيطاً آخر، حتى يصبح حبلاً يكبلنا فكرياً وعملياً. وفي العمل الفكري ترتب الخلايا الدماغية نفسها بطريقة محدّدة، ومع كل تكرار للفعل يصبح الترتيب أكثر سهولة و أكثر آلية، وتكراره أكثر تأكيداً. فهناك ميل دائم إلى تكرار صيغة الفعل ذاتها في فترات نظامية التباعد.

طوّر عادات حسنة :

إن الأمر الأشد شراسة هو أن نضع أنفسنا وراء تخوم تحطيم النفس بسبب عجزنا وضعفنا ونزعاتنا الفاسدة.

وعندما يجري صوغ عادة الطموح والتطلع نحو الأعلى، وارتقاء الأرفع فإن الصفات المرفوضة والعادات الفاسدة تذوي وتموت بسبب قلة التغذية. وأفضل طريقة للقضاء عليها بسرعة هي أن نقطع الغذاء عنها.

يمكننا صقل خصائصنا العقلية وسماتنا وقدراتنا. وقد أظهرت إحدى الدراسات أن الأطفال الجبناء يطورّون تدريجياً ثقة في النفس أكبر من خلال اللعب في ألعاب تشدد على الشجاعة، وكلما تمرسوا في اللعب بتلك الألعاب يختفي تدريجياً خجلهم وخوفهم. ذلك أن للألعاب المضحكة تأثيراً مميّزاً على الأطفال، وخصوصاً عندما يكون المرح قليلاً في حياتهم المنزلية، ويميلون إلى الحزن والكآبة.

وتتغير تعابيرهم بسرعة في الاستجابة إلى تلك الألعاب.

إن من أكثر الأعمال التي نقترفها بقسوة بحق بعضنا هي توبيخ الآخرين بسبب عجزهم وخصوصيتّهم أو ضعفهم. لأن ما يحتاجه المرء هو التشجيع والمساعدة، وليس مزيداً من الإعاقة. وإذا وجدنا فتاة لاحظً لها من الجمال كرفيقاتها، فيجدر بنا بدلاً من تذكيرها الدائم بذلك أن نعلمها كيف تتحلى بالمُثُل الجميلة حتى تطبع بها مظهرها. يجب أن يقال لها إن جمال الروح أكثر تعالياً من جمال الجسد، وبواسطة تحسين الذات ومساعدة الآخرين يمكنها أن تجعل نفسها ساحرة في أسلوبها أو في اهتمامها غير الأناني، بحيث لن يلاحظ أي شخص افتقادها لصفات جسدية أو اللااتساق فيها.

برنامج بينجامين فرانكلين :

وضع بينجامين فرانكلين برنامجاً لكمال شخصيّته. كانت خطوته الأولى هي تحديد مواضيعه بوضوح وتخصيص. وقد وصف الأمر على النحو التالي:

«في مثل هذا الوقت من عام ألف وسبع مائة وثمانية وعشرين تصوّرت المشروع الجريء والشاق للوصول إلى الكمال الأخلاقي. رغبت في أن أعيش من غير أن أقترف أي خطأ وأنتصر على أي ميل طبيعي أو

عرف، أو شراكة تقودني إلى ذلك. وظننت أني أعرف، ما هو الخطأ وما هو الصواب، لم أعرف لماذا أختار هذا وأتجنّب ذاك.

لكني سرعان ما وجدت مهمتي أصعب مما تخيلت، فبينما كان حرصي منصباً على الاحتراس من خطأ، كنت أفاجأ بآخر؛ فقد استفادت العادة من اللاانتباه؛ وكان الانحراف أحياناً عصياً على الفهم.

استخلصت بعد طول زمن، أن الاهتمام في أن نكون تامي الفضيلة لم يكن كافياً ليمنعنا من الزلل، وأن العادات النقيضة يجب كسرها، واكتساب عادات أفضل وترسيخها قبل أن نقرر الاعتماد على سلوك أمر ثابت ورسمي وقويم».

حدد فرانكلين ثلاث عشرة فضيلة شعر أن على كل امرء التحليّ بها:

1- **الاعتدال**: لا تفرط في الطعام أو الشراب.

2- **الصمت**: لا تقل إلاّ ما قد يفيدك ويفيد الآخرين؛ وتجنب الأحاديث التافهة.

3- **الترتيب:** ضع كل شيء من أشيائك في مكانه؛ وأعط كّلاً منها وقته اللازم.

4- **التصميم**: صمم على تنفيذ واجباتك؛ وأنجز ما عزمت عليه بنجاح.

5- **الاقتصاد**: لا تبدّر بل كن كريماً مع نفسك ومع الآخرين؛ لا تبدد شيئاً.

6- **المثابرة**: لا تضيّع وقتاً؛ اشغل نفسك بعمل مفيد؛ ومع الآخرين؛ لا تبدد شيئاً.

7- **الإخلاص**: لا تخادع وتناور؛ فكّر؛ وإذا تكلمت تكلم وفقاً لذلك.

8- **العدالة**: لا تسيء لأحد بأي فعل مؤذ، أو تنتقص من فائدة واجب تقوم به.

9- **التوسط**: تجنب التطرف؛ احتمل الأذيات المغيظة بقدر ما تعتقد أنها تستحق.

10- **النظافة**: لا تتسامح مع أحد فيما يخص نظافة الجسد والثياب أو المسكن

11- **الهدوء**: لا تدع التوافه أو الحوادث العامة أو المحتومة تستفزك.

12- **العفة:** لا تقرب الزنا والموبقات التي تضرُّ آخرتك ودنياك.

13- **التواضع:** إنه من نعم الله، فابذل جهدك في الحصول عليه.

اختار فرانكلين أن يهتم كل أسبوع بفضيلة من تلك الفضائل فقال: « فانصب اهتمامي الكبير في أسبوعي الأول على تجنب إنتهاك فضيلة الاعتدال، فاجلت الفضائل الأخرى إلى أوقاتها. فإذا تعزّزت في الأسبوع الأول عادة تلك الفضيلة وضعفت نقيضتها فقد أغامر في بسط الانتباه ليشمل الأخرى ويتقدم نحو الأخيرة».

كسر العادات السّيئة :

يصعب التغلب على عادة سيئة متجذّرة. لكن بالإمكان التخلّص منها كما أثبت آلاف الرجال والنساء الذين تغلبوا على عادات كادت تدمّر حياتهم. إن قوة الإرادة داخلك أقوى من الموجودة في العادة أو السلوك السيء، بصرف النظر عن عمق تجذرها في حياتك.

تكمن مشكلة معظم الذين يحاولون كسر العادات السيّئة أو خلق عادات جيّدة جديدة في أنهم لا يستخدمون قوتهم. لا يدركون قوتهم الكامنة، لا يستدعون بإلحاح كافٍ العَظَمة الكامنة داخلهم، لا يستحضرون ذواتهم الأرفع، حتى إنهم لا يستخدمون نصف قوة إرادتهم، التي منحهم إياها الله عز وجل ليمتكنوا من رفع أنفسهم وتزكيتها فتجد قراراتهم ضعيفة وهشة. لا يضعون فيها ما يكفي من الحزم والحيوية.

لقد نجح جون. ب. كوف. المحاضر في موضوع الصبر، بإرادة بطولية أن يحرر نفسه من عادة إدمان المسكرات المخيفة الخانقة، وقد أخبر مرّة أحد أصدقائه كيف أقلع عن التدخين وكيف أشترى علبة سجائر وقبل أن

يضع اللفافة في فمه، تحركت القوة في داخله فنظر نحو اللفافة وصرخ «أنت عشبة، وأنا رجل. سأسيطر عليك ولو مت بسبب ذلك» وسيطر على رغباته بمثابرته على «توكيد شجاعته،».

قل للعادة مهما بلغت قوتها «سأسيطر عليك» تمسك بقوة مقدرتك على ضبطها. قل لنفسك: «في داخلي إرادة تجعلني قادراً تماماً على تجاوز هذه العادة ومن الآن فصاعداً، لن أسمح لها بالسيطرة علي. إنني سيّد نفسي وعاداتي. ولن أحتمل إلا تلك التي تساعدني».

إن السبب الرئيسي في إخفاق كثير من الناس في السيطرة على عاداتهم المؤذية جداً التي تؤخرهم عن التقدم في الحياة هي أنهم لا يمارسون سلطتهم عليها ولا يستخدمون إرادتهم، ولا يتخلصون من هذه العادة، إلا مدة قصيرة.

ثمة طريقة واحدة للقضاء على العادة السيّئة، وذلك بالقضاء عليها بقطع الغذاء عنها. لا تعامل عادة سيّئة بلطف، أو تحاول تغييرها رويداً رويداً. شُنَّ هجومك على عدوّك بشراسة وثقة.، انتزع نفسك من العادة القديمة بمبادرة قويّة ومدروسة قدر الإمكان. راكم كل الظروف المساعدة التي تعزز دافعك الصحيح ضع نفسك باجتهاد في الواقع الذي يشجع الطريقة الجديدة.

بصرف النظر عن قوة الإغراء، يمكنك تدريب نفسك باقتراحات وتوكيدات لكرهك الشيء الذي يفسد عليك حياتك. وستصغي نفسك إلى اقتراحاتك وتطيعها.

حتى في أثناء نومك سيعمل الحليف الذي لا يكل من أجل مساعدتك. كرر قبل أن تأوي إلى الفراش، أو صباحاً، وفي أثناء النهار، كرر الاقتراح في نفسك أنك سيد العادة التي تحاول التغلب عليها. قل لنفسك: «أنا المنتصر لا المغلوب على أمره. أنا قوة وإرادة، ولست ضعفاً، أو عبداً خاضعاً للعادة المستبّدة. أنا قوي وناجح وسعيد حرٌ في أن أعمل ما أريد. أنا ربّان روحي وجسدي، وحياتي. لن أسمح لعادة الضعف أو الشرّ أن تسلبني النجاح الذي هو حق أصيل لي».

لا تستسلم للإغراء :

راودتك الخمرة، أو زيّن لك الشيطان إغراء المخدرات أو الرذائل الأخرى بقوله: «فقط جرعة إضافية واحدة، أو مرة أخرى، أو، انغماس إضافي واحد حتى أستطيع استجماع نفسي» استجّر الاقتراح من داخلك بنقيضه، ادعمه بتوكيد منطوق بأنك لا تريد هذه الأشياء؛ إنها تضرُّ أخرتك، وتلحق الأذى بدينك وسمعتك إنها عدوة حياتك ونجاحك. تستنزف حيويتك وتعوقك عن أداء عملك وتفسد سيرتك العملية. قل لنفسك «لا أريد هذا المسكر إنه عدو شرس يسمم ديني ودنياي. لن أنغمس في هذا المستنقع المرعب، الذي يستنزف مصدر حياتي الحقيقي يدمّر فرصي. يكبلني عن استخراج أفضل ما في نفسي، لا أستطيع أبداً أن أجعل حياتي جوهرة مادمت منغمساً في هذه الرذائل والممارسات السيئة. سأتخلص منها الآن وإلى الأبد. سأحتفظ بسيطرتي على نفسي، وها أنا أعلن توبتي أمام الله وأعاهده على الوفاء بعهدي كي يقبلني ويمكنني من التغلب على أعداء إنسانيتي وأستبعد

العثرات التي تقف في طريق نجاحي. أنا أقدر أن أتغلب على ما يعوق تقدمي ويضعف شخصيتي، أو يجعلني شخصاً لا شأن له».

قلة قليلة تدرك القوّة الخلاقة الهائلة في الإيحاء الذاتي وتوكيد الذات، أو التعزيز الفعال للقوة: «أنا أستطيع، أنا أرغب» غير أن من يضعونها على نحو ملائم موضع التنفيذ لا يشكّون أبداً في فعاليتها. وكل عادة مهما قسا عودها تذعن وتخضع لها.

تجد علاج العادات التي تسعى للتغلب عليها في داخلك. سواء أكانت العادة شريرة أم حمقاء، بمقدورك التخلص منها؛ وتحويل ضعفك إلى قوّة تقهر أعداء نجاحك وسعادتك بالاستعانة بقدراتك وبالقوة السامية الكامنة داخلك.

تعتمد العادات الصحيحة على ضبط الذات وإنكارها بينما تنمو العادات السيّئة، مثل الأعشاب الضارة، من غير مساعدة أو تدريب، لتمنع النباتات من النمو.

نادراً ما يتغيّر البشر بعد بلوغ الثلاثين من عمرهم، ما خلا إيغالهم في الطريق التي بدؤوها؛ لكنها لراحة عظيمة أن تفكر أنه في ريعان الصبا من السهل على المرء أن يكتسب عادة جيّدة أو سيّئة على حدّ سواء، وأنه بالإمكان أن تكون خيّرة. اهتم جيداً بأول ثلاثين عاماً من حياتك، وبوسعك أن تأمل أن تهتم بك في الثلاثين الأخيرة. اصنع عادة اعتدال، وسيغدو الإسراف مقيتاً لك؛ اجعل التعقل عادة، وسيغدو التهتك الطائش نقيضاً لطبيعتك بوصفه الجريمة الأكثر شناعة.

العادات تسّهل الأفعال :

نحن ميالون إلى التغاضي عن الأساس الخفي للعادة. فكل تكرار للعمل يجعلنا أكثر ميلاً لإنجاز ذلك العمل والاكتشاف أننا نملك نزعة تكرار أبدي، تزداد سهولته في تناسب دقيق مع التكرار. وأخيراً يصبح العمل الأصلي طوعياً من ضمن استجابة طبيعية.

من الوحشي أن تقول للناس إنهم يستطيعون حالما يستخدمون قوة إرادتهم، ويديرون «وجههم» ويمضون في الاتجاه الآخر من دون أن تشرح لهم سيرورة بناء الشخصية عبر تشكيل العادة.

إن ما نفعله اليوم عملياً هو ما فعلناه أمس؛ فإذا لم ننفّذ قراراتنا التي اتخذناها سنكرر غداً ما فعلناه اليوم.

ولا يقال للذين اهتدوا إنه ما تزال أمامهم معارك هائلة؛ إنهم يجب أن يواظبوا بجهد مضنٍ بكل قوة الإرادة التي يملكون، كي يتخلصوا من العادات القديمة ويرسموا خطوطاً مضادة تقودهم إلى درب الفضيلة. لا يقال لهم إنه قد يترك مفتاح قديم لم يُغلق باب وقد تتدفق بعض الرغبات القديمة منه قبل أن ينتبهوا إليه، قد يجدون أنفسهم يذعنون لإغواءات قديمة يفترض أنها هُزمِت إلى الأبد.

عادة ضبط النفس :

ضبط النفس التام يعني السيطرة على النفس كما فعل المعجمي الشهير «روبرت آينز وورث» عندما قامت زوجته في سورة من سورات غضبها برمي مخطوطات معجم أنفق في تأليفه زمناً، فما كان منه إلا أن نهض بهدوء إلى طاولته وباشر عمله من جديد.

من الإنصاف أن تقاس قوة الناس بقوّة مشاعرهم التي يسيطرون عليها، وليس بقوّة المشاعر التي تسيطر عليهم. ألم تَرَ شخصاً تعرض لإهانة وتشهير فشحب لونه قليلاً، ثم ردّ بهدوء؟ أو أنك لم تر شخصاً مكروباً يقف بصلابة وكأنه تمثال قُدَّ من صوان، إنه يسيطر على نفسه. أو شخصاً يعيش محنة يومية يتعذر حلّها، ويبقى صامتاً، لا ينبس بكلمة واحدة عما يقلق سلامه الأسري ؟ تلك هي القوة. أولئك الذين يبقون عفيفين بعاطفة قوية؛ الأشخاص شديدو الحساسية الذين يتمتعون بقوة مخيلة جريئة، يمكن أن يتعرضوا للتوبيخ ومع ذلك يضبطون أنفسهم ويتسامحون – هؤلاء هم الأقوياء.

عندما أبحر يوليسيس عبر جزر السيرن، وضع الشمع في أذنيه وآذان من معه، وربط نفسه إلى صاري السفينة، كي لا يُسحر بالموسيقا الرائعة التي سحرت من سمعها قبلهم لكن عندما أبحر أورفيوس بمحاذاة هذه الجزر في بحثه عن الخراف الذهبية عزف موسيقا رائعة سحرت السيرن في الجزيرة وأبحر بسلام.

عندما نبحر بمحاذاة إغواء الجزيرة وإغراءاتها، لا يمكن أن ننجو بمساعدة القوة الأخلاقية وذلك بربط أنفسنا إلى صاري السفينة، أو وضع الشمع في آذاننا؛ بل بوسعنا أيضاً تحدي كل الإغراءات إذا ملأنا أنفسنا بموسيقا تمزج ضبط النفس والشخصية النبيلة. فالعواطف هي الرياح التي تدفع مركبنا إلى الأمام، والعقل هو الربّان الذي يدير دفة المركب؛ لا يستطيع المركب أن يتقدم من دون دفع الرياح. ومن دون الربّان يضيع المركب.

تعلم أن تقول«لا» :

إن كلمة «لا» أسهل كلمة يتعلمها الطفل ولكن الشباب يجدون صعوبة بالغة في ممارستها مع أنها تنطوي على معنى الحياة. وقد تختصر فلسفة القدماء وحكمة المعاصرين في هذا المنطوق – لا .

إن القدرة على نطق كلمة «لا» تعطى إلى الأضعف، ويمكن أن ينطقها الأضعف بقوة وجرأة، غير أن القوة تأتي من ممارستها فعلاً. لا يعتقدنَّ أحد أنه في أية مرحلة متقدمة من الحياة يتخذ قراره ببساطة ، وأن ذلك القرار سيمده بقوة ومهارة. هل تعتقد أن هدف لحظة واحدة سيضع حداً لحياة عملية بكاملها؟ أن أولئك الذين يحكمون أنفسهم يحكمون عواطفهم، ورغباتهم ومخاوفهم هم أقدر الحكّام.

لا يمكن أن يأمل في تحقيق أدنى درجات التقدّم في الحياة أو في بناء شخصية أو النجاح من غير ضبط نفس ومن غير سيطرة محكمة على نفسه والقيام بمهمته مهما كان الظرف. إن المرء من غير ضبط نفسه، مهما تكن قدراته عظيمة، يبق تحت رحمة الأمزجة والظروف.فنحن لا نستطيع أن نقذف بأنفسنا على عدوّنا.

ينجح ضبط النفس مع شخص موهوب، بينما يخفق الانغماس في الملذات مع عشرة يمنح ضبط النفس الثقة لا لصاحبه فحسب، وإنما للآخرين أيضاً. والشباب العاجزون عن ضبط أنفسهم لا يسيطرون على شؤونهم أو شؤون الآخرين أيضاً. قد ينجحون من غير تعليم أو صحّة؛ لكنهم لن ينجوا مالم يتحلوا بضبط النفس التي يمكن أن تسيطر على النفس التي تمكّنهم من التقدّم إلى الأمام رغم كل المعوقات والعثرات.

اعترف بنقاط ضعفك :

إذا ملكت بعض العادات السيّئة التي تعوق تقدمك وتستنزف حياتك. ستتعاظم قوتك إذا تخلصت منها بأن تقول لنفسك تكراراً «أعرف أن هذا الشيء يدمّر حيويتي. أنا لست قوياً كفاية، لا جسدياً ولا عقلياً؛ ولست فعالاً كما ينبغي؛ ولا أفكر بوضوح كافٍ، لا أضبط عقلي جيداً كما لو لم أكن معاقاً بهذا الضعف. إن هذه العادة تشلّني وتضعني في موقع أعجز معه عن الاستفادة من الحياة. إنها تثير السخرية من حولي، تضعني في مقارنة خاسرة مع الآخرين. أعرف أني أمتلك قدرة أكثر من هؤلاء المحيطين بي ويحققون أكثر مما أحقق. والآن سأتغلب على هذا الشيء الذي يدمّر إمكانياتي. سأتحرر من نفسي مهما كان الثمن».

إذا كانت خطيئتك تحكمك فقل لنفسك: «لا شيء يسود روحي مثلها إنني أدمّر فرص سعادتي المستقبلية، إنها إساءة إلي وجريمة بحق أطفالي».

لاشيء يخرب روحي على هذا النحو وينخر شخصيتّي ويدمّر احترامي لنفسي كما يفعل هذا الشيء. وبناء عليه إني أعاهد الله الآن ألا أكرّر ذلك الشيء الذي سيقلل فرصي في الحياة. ذلك الشيء الذي سيجعلني أقلل من التفكير في نفسي.

«إني أحتقر تلك العادات التي تعوقني عن التقدم في الحياة وتنزع إلى جعلي ساقطاً. لن أخاطر في الانغماس في الملذات على أمل أن يساعدني شيء ما في كسر هذه العادة القبيحة أو يساعدني ذلك الشيء في اكتساب قوة فيما بعد، لأني أعرف أن كل انغماس في العادات السيئة يشدني إليه بقوة أكبر ويقلل من فرصي في التخلص منها».

صارح نفسك بهذه الطريقة عندما تكون وحدك، وستندهش عندما تلاحظ أن الإيحاء المنطوق يعمل على إضعاف قبضة العادات السيّئة خلال وقت قصير. سيقوي حديثك إلى نفسك قوة إرادتك بحيث تتخلص كلياً من ضعفك.

قل لنفسك «لم أخلق كي تسيطر عليَّ المعصية و الرذيلة والأعشاب الضارة، وإن الله عز وجل لم يخلقني على هذه الصورة كي أمرّغ صورتي في القذارة. لا يمكنني استخدام المقدرة التي أمتلكها لتحصيل أفضل النتائج مادمت أحتضن هذا العدو الذي يستنزف قدرتي ويضعف فرصي في الحياة. إنه يدمّر جسدي ويضعف قدرتي، ويثلّم حساسيتي الأخلاقية. لقد نفضت يديَّ منه مرّة وإلى الأبد؛ إن الرغبة به تتدمر في داخلي. لا أريده – لا أحتاج إليه – لن ألمسه – لقد خلقت لأرفع رأسي عالياً وأكون شجاعاً – أنا قادر تماماً على التغلب على هذا الشيء الذي يفسد سيرتي المهنية ويشدّني إلى الوراء وسوف أتغلب عليه».

سيطر على غضبك :

دمّر فقدان ضبط النفس كثيراً من الناس ذوي الطموح الرفيع والقدرة النادرة، والثقافة الرفيعة. كانوا أناساً واعدين وتطالعنا الصحف كل يوم بأخبار عن أولئك الذين في نوبة غضب أطلقوا رصاصة قاتلة كلّفتهم صديقاً أو حياتهم أو حرّيتهم.

اسأل نزلاء السجون ماذا كلفهم المزاج الحامي كيف أن منهم من فقد حريته خلال نوبة غضب حامية، ربما لم تزد عن دقيقة.

إن شخصاً في نوبة غضب لا يسيطر عليها هو في حقيقة الأمر وحش مؤقت.

ولا يكون المرء إنساناً عندما لا يسيطر على أفعاله، بينما يكون المرء في ذلك الظرف عرضة للقيام بأفعال سيندم عليها دائماً.

أجبر كثير من الناس على النظر في ماضيهم ذي الصور المخيفة بتنافرها، أنها حياة مُلئت بمشاعر خزي وإهانات لا يمكن التعبير عنها وذلك كله بسبب المزاج الحامي، لأنهم لم يتعلموا السيطرة على أنفسهم.

أظهر الفضيلة :

كتب شكسبير: «ادّعِ الفضيلة إن لم تتحلَّ بها» وكتب إميرسون: «ادّعِ أن الفضيلة، التي ترغب بامتلاكها، هي ملك يمينك، استولِ عليها ادخل الدور وعش الشخصية، فالممثل العظيم هو الذي يتشرب الشخصية التي يمثّلها».

دعنا من فداحة ضعفك أو هول الندم الذي تعيشه ادّعِ نقيض إحساسك بثبات وإصرار إلى أن تكتسب تلك العادة. إذا كنت ميالاً إلى الغضب والبطش، أو إذا كنت «تفقد السيطرة على نفسك» بسبب أدنى إزعاج، فلا تضيّع وقتك في الندم على هذا الضعف وإخبار الجميع أنك لا تستطيع التغلب عليه. بل تظاهر بالهدوء والروّية والسكينة ورباطة الجأش التي تميّز الشخص المثالي في هذا المجال. أقنع نفسك أنك لست حاد الطبع وعصبياً وقابلاً للاستثارة بل بوسعك ضبط نفسك؛ والتوازن؛ لا تفقد صوابك جرّاء أدنى إزعاج وسيدهشك أن ترى كم سيساعدك التمسك الدائم بهذا الموقف الهادئ والرصين، في أن تصبح أكثر شبها بما تفكر فيه وبصرف النظر عما يحدث، كم تكون الأمور من حولك مزعجة وتثير السخط، أو كم يثير من حولك القلق أو الإزعاج، لا أظنك تفقد سيطرتك على نفسك. إن ما نحن عليه أو ما نكونه هو نتيجة نوعية تفكيرنا وقوته.

كسر العادات السيّئة :

من الصعب كسر العادات السيّئة، لكنه ليس مستحيلاً. وإليكم هنا عشرة اقتراحات ستساعدكم على تحرير أنفسكم من نماذج سلوك تمنعكم من بلوغ نموذج المرأة أو الرجل الذي ترغبون :

1- **اختر العادة التي تود تغييرها**: حدد الهدف الذي لا يقلق حياتك فحسب، إنما يمنعك أيضاً من إنجاز أهدافك. اختر نموذج دفاع عن النفس تستطيع أن تركّز عليه عدم رضاك وغيّره كلياً بشكل بنّاء.

2- **حدّد المشكلة**: بعد أن تختار العادة الهدف، حدد ما تفعلهُ فعلياً وما ترغب حقيقة أن تفعله. جزّء المشكلة الكبيرة إلى أجزاء صغيرة يمكن معالجتها. فإذا أردت أن تنقص من وزنك مثلاً. ادرس عاداتك الغذائية. هل تأكل كثيراً في أثناء وجبة الطعام؟ هل تأكل بين الوجبات؟ هل تأكل كثيراً من الطعام الغني بالسعرات الحرارية، مثل الحلويات والوجبات السريعة الدسمة؟ حدد ما هي المشكلة الحقيقية.

3- **حدد هدفاً ملحاحاً قابلاً للإنجاز وضع له برنامجاً زمنياً**. يجب أن يكون الهدف تحدياً، وفوق ذلك قابلاً للتحقيق. فإذا وسّعت آفاقك تدريجياً وعلى نحو ملائم ستصل إلى مراميك المطلوبة. نعود إلى إنقاص الوزن ثانية، فهناك استراتيجيتان بارزتان.

أ- **أعد صياغة هدفك** من مجرّد إنقاص وزن معيّن إلى استكشاف طريقة جديدة في التغذية، خفف قليلاً من التركيز على عدد الكيلوغرامات التي ترغب في إنقاصها ، إلى درجة التفكير في تغيير نمط تغذيتك.

ب-**لا تكتف بعقد العزم** على أن تفقد عشرين كيلو غراماً. بدلاً من ذلك جزّئه إلى أجزاء كأن تفقد خمسة كيلو غرامات خلال ستين يوماً. ذلك أن الخطوات القابلة للتنفيذ في جدول زمني يمكن التحكم به لا تحمل قابلية تنفيذها فحسب إنما هي أكثر سلامة على الصعيدين الجسدي والنفسي.

4- **جهّز نفسك لفقدان العادة**: قبل أن تبدأ برنامج تغيير العادة لا تتفاجأ إذا عشت مشاعر الحزن الحاد، إن لم يكن العميق، بسبب الفقد. هذا أمر عادي بالنسبة إلى الناس المعتادين فعل شيء ما مثل التدخين أو تعاطي المسكرات والمخدرات أو تناول أطعمة معينّة، أن يشعروا بوحشة عميقة. وهذا قد يؤدي إلى أعراض تراجع جسدي ونفسي كالوحدة والفراغ والإحباط والانفصال، وقد يتلوه القلق بشأن إنجاز المهمّة. وقد يطال الفقد الآخر طبيعة علاقاتك مع الناس الذين يشجعون مباشرة أو غير مباشرة نمط دفاعك الذاتي القديم. فإذا كان هدفك التوقف عن المسكرات فلن تجد لدى ندمائك التشجيع والدعم المطلوبين، وتذكّر، أن دعم المنظومة غير السامة هو أساسي غالباً من أجل تعزيز تغيير الحياة. تعلم أن تقول لا، لكل ما يحزنك ويسيء إليك وإلى أخرتك ودنياك.

5- **استشر**: قد تستعد لتنفيذ برنامج تعديل عاداتك أو قد تبدو لك هذه الخطوات رهيبة، فكر في الاستعانة بخبرة وحكمة صديق أو معلم لتتصرف كما يقترح عليك مدرّبك أو مستشارك في طور البداية. إن مشجعاً خارجياً موضوعياً يستطيع أن يساعدك على تحديد القوى وقابليات السقوط التي تدخلها على جهد التغيير. فهو

سيساعدك على تحديد الأهداف والتحديات إضافة إلى أنه يقدم لك دعماً في معالجتك للمشاعر المزعجة التي قد تطفو على السطح، ويساعدك في وضع التوجيهات الأساسية، ووسائل قياس التقدّم الحاصل، وسوف يزودك بالاقتراحات البناءة والتشجيع عندما تتخلف قليلاً. وإذا كانت العادة التي تودّ تغييرها تتطلب مساعدة اختصاصية (مثل خبير تغذية في حالة إنقاص الوزن، أو اختصاصي نفساني في حالة السيطرة على المزاج) فلا تتردد في طلب الاستشارة.

6- بادر بالعمل: إن الغرض من التخطيط للتخلص من عادة سلبية واستبدالها بصحية لا يراد به فقط تحديد كل شيء بوضوح قبل الشروع في العمل فهذا وحده يقود إلى تحضير لا نهائي، وتسويف طويل الأمد. نفذه! قم بالخطوة الأولى. وستحصل بسرعة على التغذية الارتجاعية وتلاحظ ما تقدر وما لا تقدر على معالجته، وفقاً للمصادر المتوفرة لديك. وسوف تدرك ببصيرتك المعلومات والمهارات والمؤازرات الحاسمة، التي ما زالت موجودة وفعالة.

7- ابحث عن دعم مستمر: الطريقة الوحيدة للحصول على الدعم المستمر هي أن تشارك أحد أصدقائك أو أقاربك في أهدافك، تشارك شخصاً تحترمه، وتتوقع منه تقويماً صادقاً وجدياً لتقدمّك. فإذا بدأت تتباطأ سيشجعك؛ وإذا تكاسلت سيحثك؛ وعندما تنجح يشاركك فرحتك. قد يكون هذا الشخص المؤازر مدرباً أو مستشاراً. والأرجح أن يكون شخصاً تربطك به علاقة يومية. يرتبط بعض الأشخاص مع مجموعات ترغب في كسر العادة السيّئة نفسها أو ترغب في تطوير عادة جديدة. فعندما تتواصل مجموعة أشخاص تسعى إلى هدف واحد، تقدم دعماً إضافياً إلى الدعم المتبادل بين أفراد المجموعة ذاتها. فعندما يجتمع الناس ليقارنوا بين أنماط الدفاع الذاتي وبين صور الذات المشوهة، لاحتواء آلامهم وقواهم في الوقت الذي يتعلمون به بعضهم من بعض طرائق جديدة في الكينونة والفعل، توضع عندئذٍ عملية تغيير الحياة في موضع التنفيذ.

8- اعمل بالترتيب: إن عملية تعديل السلوك عملية ارتقائية. وغالباً ما تقع في ثلاثة أطوار:

أ. حرر نفسك من النمط القديم؛ وهذا يقتضي معرفة نمط الدفاع الذاتي والبدء بتنفيذه.

ب. إجراء التغيير، وهذا يتطلب منك محاولة إدخال مهارات جديدة، وأدوات ومصادر ونشاطات إيجابية. وإذا كان الطور الأول محبطاً، فإن الطور الثاني قد يكون مثيراً للقلق كلما أدخلت مهارة جديدة.

ت. سيطر على النمط الجديد، وهذا يحين دوره عندما يفضي كلٌّ من التجربة، الخطأ إضافة إلى التطبيق إلى السيطرة على العادية الجديدة. يبدأ التغيير يمدّك بشعور أكثر طبيعية. إذ أنك تبني الثقة عندما تبدأ ترى النتائج وتعرف أنك على طريق النجاح.

9- لا تستسلم: إحدى المطبات المغوية في تعديل السلوك هي إمكانية حدوث التعلّم السريع في بداية العملية، وأنك حققت المراد. لكن من دون الحصول على مكاسب جديدة ستقع في إحباط محتوم وتثبيط وانتقاص من قدر النفس. لا تستسلم. لأنه في حين قد يحدث التعلّم البسيط بسرعة، فإن تحقيق مزيد من التغييرات المعقدة في السلوك يتقدم ببطء شديد. لا تفرط في التفاؤل بالانتصارات السريعة أو تتشاءم وتحبط كثيراً بسبب بعض

النكسات. وذلك أن المدّ والجذر من سنّة الطبيعة – تخمد، ثم تنتفض وتنطلق إلى الأمام ثانية. والتقدم هو أن يكون عدد خطواتك إلى الأمام أكثر من عدد سقطاتك. يعني أن نكون شجعاناً لا جبناء، أن نكون واثقين لا قلقين.

10- **تابع طريقك**: يستغرق بعض الناس في الهدف ويغفلون عن أهمية العملية ونوعية الرحلة. تابع الطريق التي باشرتها وتغلّب على المعوقات والعقبات التي تواجهك، فهذه الأمور الثلاثة أجزاء متكاملة في سيرورة التعلّم. إن السيطرة على سلوك مكتسب معقد متجذّر عملية حياة كاملة. والطريقة المثلى للحفاظ على حماسك هي أن تكافئ نفسك على كل إنجاز مهّم مهما صغر. لا تنتظر حتى تنجز هدفك النهائي لتربّت على ظهرك أو لتشارك الآخرين جهودك.

باستطلاع وممارسة هذه الخطوات العشر، تخلق عملية تحدًّ مثلى لتغيير سلوك مكتسب. ثم إنك بالاستعانة بهذا المرشد إلى تغيير العادة، ستخلّص نفسك من تلك الأوجه السلبية التي تعوقك في حياتك، وتخلق طريقة جديدة وإيجابية في الحياة – عادات ستدفعك إلى الازدهار والنجاح-.

الفصل السادس

الأهداف: حقق طموحاتك

يرسم الأشخاص الناجحون لأنفسهم أهدافاً ذات معنى ثم يسعون إلى تحقيقها. أن تحقق ما تريد ويكون الطريق الذي تسلكه واضحاً في ذهنك، هذا يساعدك على استثمار وقتك وطاقتك ومشاعرك في حدودها القصوى، والانطلاق في الطريق الصحيح باتجاه تحقيق طموحاتك.

نبين في هذا الفصل، أهمية تحديد الأهداف كخطوة على طريق النجاح. كما سنبيّن لك كيفيّة التقدير الصحيح لقدراتك مما يساعدك على اختيار أفضل الأهداف الممكنة وسنوضح لك طريقة اختيار أهدافٍ من النوع الذي يلهمك لتحقيق أسمى الإنجازات، ولضمان عدم الانحراف عن السبيل الذي يوصل إلى أهدافك، كما يضمن تذليل العقبات التي تعترضك في ذاك السبيل، ويضبط عملية إنجازك لأهدافك وينظمها. إنَّ العمل من غير خطة كالإبحار من دون بوصلة. قد تستمر سفينة دفّتها مكسورة في الإبحار بأقصى سرعة، ولكنها لن تبلغ المرفأ إلا مصادفة.

يجب أن تتجه السفينة إلى مرفأ محدّد حيث تجد البضائع التي تحملها رواجاً. وأن تشقّ طريقها إلى ذاك المرفأ في الطقس المشرق أو الممطر، ومهما اشتدت العاصفة أو الضباب. إذا أردت أن تنجح، لا تنجرف على غير هدىً في بحر الحياة المتلاطم الأمواج. بل قدْ سفنكَ مباشرةً إلى مرفئك المقدّر لك عندما يهدأ غضب البحر وتكون التيارات والرياح مؤاتية، ولكن حافظ على مسارك ولا تنحرف عنه حتى عند هبوب العواصف، وحتى عندما يحيط بك ضباب خيبة الأمل وسديم الظروف المناوئة.

يبدأ الهدف حلماً:

هل يتمخض في قلبك حلمٌ أو تصور للمستقبل؟ تحلم غالبية الناس بالمستقبل، ولكن يبقى الحلم حلماً ولا يتطوّر إلى ما هو أكثر من ذلك.

يحوّل الأشخاص الناجحون تلك الأحلام إلى أهداف، ثمّ يحوّلون أهدافهم إلى واقع ملموس. ليست أحلامهم مجرّد آمال غامضة بتحقيق النجاح، بل هي أحلام لتحقيق إنجازات محّددة. حلم توماس إديسون بعالمٍ تضيء الطاقة الكهربائية لياليه. وحلم جورج ستيفنون بمحرّك يجرُّ القطارات ويخلّص الإنسان والحيوانات من عمل يقصم الظهر. وحَلَم لودفيك فان بيتهوفن بموسيقا تجعل الروح تحلّق. لا يحلم الممثّلون العظام والفنانون والموسيقيون والكتاب بتحقيق الشهرة فحسب، بل بالطريقة التي يستخدمون مواهبهم لتحقيق النجاح.

ليس الحلم وقفاً على العباقرة. لأن جميع الأشخاص الناجحين يُفيدون بأن نجاحهم بدأ بأملٍ ما، بحلم. يقول ناجحون كثيرون إنَّ النجاح يبدأ بحلم يقود إلى تحديد هدف وهذا يقود بدوره إلى وضع خطة عمل تؤدّي حتماً إلى إنجاز الهدف.

لا تقتصر الأحلام على صغار السنّ. فمهما بلغ بك العمر، يمكن أن يراودك حلم جديد. يقودك إلى أهدافٍ جديدةٍ تقودك بدورها إلى نجاحات جديدة. إنَّ الإنجازات التي تمكَّنَ من تحقيقها أشخاصٌ راودتهم أحلام في أواخر حياتهم لتثير الدهشة حقاً. كان السِّير ريتشارد آركرايت في الخمسين من عمره عندما بدأ بتعلم قواعد اللغة الإنكليزية وتحسين قدرته على القراءة والكتابة.

وكان بنجامين فرانكلين قد تجاوز الخمسين من عمره عندما بدأ دراسة العلوم والفلسفة. كما كان جون ميلتون، وهو الأعمى، قد تجاوز الخمسين من عمره عندما تفرغ لقصيدته الملحميّة «الفردوس المفقود» .

استلَّ والترسكوت، في الخامسة والخمسين من عمره، قلمه لردّ ديونٍ قيمتها ست مائة ألف دولار.

يُدفع الشخص المتردّد خارج سياق الحياة دوماً. تصبح الأحلام أهدافاً وتتحوّل الأهداف إلى إنجازات فقط لدى هؤلاء الذين يكافحون بجدّ ومثابرة. لقد مُنِحْنا القدرة على الحلم، كما مُنحْنا المخيّلة، في سبيل تحقيق غاية سامية وهي أن نتمكّن من رؤية لمحاتٍ خاطفة من وقائع غير ملموسة.

تُمكّننا قدرتنا على الحلم من العيش داخل الخيال، حتى عندما نُجبَر على العمل وسط بيئة عدائية قاسية. كما تسمح لنا باختلاس النظر إلى ما ينتظرنا من ظروف حياتية رائعة. إنها الدليل على الأشياء التي بمقدورنا تحقيقها.

يجب ألاّ ننظر إلى عملية بناء القصور في الهواء على أنها تسلّية تافهة لا معنى لها. لأننا نبني قصورنا أولاً في لا وعينا، ويصوّرها لنا طموحنا بكلّ تفصيلاتها، قبل أن نضع الأساسات لها ونحوّلها إلى حقيقة واقعة. الحلم لا يشبه دوماً بناء القصور في الهواء. كان كل قصر أو بيت أو بناء مجّرد قصر في الهواء في البداية. الحلم المشروع هو حلم مبدع، إنه يحّول رغائبنا التي نتوق إليها إلى وقائع. ولا يمكن تشييد أي بناء من دون وضع مخطط معماري له أولاً، أي يجب خلق البناء في الذهن أولا. يرى المهندس المعماري عبر مخططه البناءَ بكل تفصيلاته وكماله وجماله.

معظم الأشياء التي تجعل الحياة جديرة بأن تعاش، ومعظم وسائل الرفاهية التي حرّرتنا من الأعمال الشاقة، ندين بها لأشخاص حالمين. وما الحاضر إلا حصيلة لأحلام الماضي التي تحوّلت إلى حقائق واقعة. جاءت جامعاتنا ومكتباتنا و مدننا بجميع خدماتها ووسائل الراحة فيها والكنوز الفنية التي تحتويها نتائج لرغبات شخص ما.

نتحدّث عادة عن الأشخاص الحالمين كأشخاص غير عمليين، رؤوسهم فوق السحاب بينما أقدامهم فوق سطح الأرض؛ ولكن، ما الحالة التي كنا سنكون عليها الآن لولا هؤلاء الحالمون؟ «لا يمكن تحقيق ذلك» يصرخ الشخص الذي يفتقد إلى المخيلة. «بل يمكن تحقيق ذلك وسيتحقق» هذا قول الشخص الحالم، الذي يثابر عبر جميع الظروف إلى أن تتحول التصورات والأفكار والاكتشافات والاختراعات إلى أشياء حقيقية في خدمة البشرية.

نماذج مختلفة عن طريق تحديد الأهداف:

إن ما نتوق إليه ونرغب فيه بعمق، ونكافح في سبيل تحقيقه، يتحقق في النهاية لا محالة. إنَّ تصورنا لغاياتنا يشير إلى إمكانية تحقيق تلك الغايات .

حول دايف توماس، وآرنولد شوارزينغر، ومايكل جوردان، أحلامهم إلى أهداف، ثم إلى إنجازات.

دايف توماس:

مؤسس سلسلة مطاعم (ويندي) ولد يتيماً، فرعته أسرة، ثم فقد الأم التي ترعاه ما إن بلغ الخامسة، وكان عليه مواجهة الحياة وحيداً عند بلوغه الخامسة عشره من عمره.

ليست هذه بداية موفقة للحياة من النوع الذي يؤهل المرء كي يصبح رجل أعمال ناجحاً. ولكن عندما كان دايف فتىً، لقنته جدّته عقيدةً وجّهته طوال حياته.

«لا تستسلم للألم أبداً، بل ركّز انتباهك على عملك بدلاً من ذلك....» هكذا علمته جدته.

نما اهتمام دايف توماس بإنشاء المطاعم والاستثمار في هذا المجال. كان فتىً صغيراً. فبعد وفاة السيدة التي رعته وهو في سن الخامسة، كان يتناول طعامه مع زوجها خارج المنزل كل يوم تقريباً. كان رجلاً صارماً لم يتحدث إليه أو يوله اهتماماً في أثناء تناولهما طعامهما. ولأنَّ جدّته علّمته ألاّ يستسلم للشعور بالألم، كان دايف وأثناء ذلك يركّز اهتمامه على ما يجري حوله والوجوه المبتسمة التي تحيط به. كان يراقب عن كثب ما يجعل أسرةً ما من روّاد المطعم سعيدة، بالإضافة إلى ملاحظته لما تحبّ وما لا تحب من الأطعمة والخدمات.

كانت تتناهى إلى مسامعه الشكاوى والإطراءات التي ينطقون بها، وتسرّب كل ذلك إلى عقله ومشاعره. وبعد مضي سنوات على ذلك، قال معلّقاً: «لقد كوّنت رأياً ثابتاً عن كل مطعم، وحدّدت ما إذا كنت أريد العودة لتناول الطعام فيه ثانية أم لا؛ كل ذلك انطلاقاً من مذاق الأطباق وشكلها، ودرجة وديّة الجوّ العام ودفئه.» .

وعندما بلغ دايف الثامنة من عمره، امتلأ ثقة راسخة بأنه سينجح في إدارة مطعم خاص به. وتذكر ما قالته له جدّته التي كانت تعمل طاهية في مطعم، «إذا فقدت الجودة تفقد كل شيء.» واستطاع أن يرى هذا على وجوه الزبائن. وتعلّم أن يهتم بالنظافة ومكوّنات الطعام الطازجة. ورغم وجود خيارات كثيرة من مطاعم الوجبات السريعة أمام الناس، وكان توماس على قناعة بأنهم بحاجة إلى مطعم يقدم وجبات «الهامبرغر» المحضّرة من لحوم طازجة، ومحضرّة حسب الطلب بدلاً من أن تكون مغلّفة بشكل مسبق. وبعد تجارب في الطبخ، خرجت بشطيرة لحم البقر الدائرية التي أصبحت فيما بعد العلامة التجارية المميزة لمطاعم (ويندي).

يقول توماس إنَّ شعوراً بالحاجة الملحة ساعده على بناء مطاعم ويندي بسرعة «كنت مصمماً على بناء سلسلة مطاعم في جميع أنحاء البلاد، وللقيام بذلك كان علينا أن نتصرف بسرعة، وهكذا بدأت باستملاك مواقع واسعة بدلاً من محاضر صغيرة منفردة» .

ما الذي يمكن أن نتعلمه من دايف توماس:

1- عندما تحلم وتحلم وتصرّ على تحويل حلمك إلى واقع، تضع نفسك على الدرجة الأولى من سلّم النجاح.

2- حدّد لنفسك هدفاً ثم اعملْ بجدّ في سبيل تحقيق هذا الهدف، وبعد ذلك حدّد لنفسك أهدافاً أسمى فأسمى، وانطلق إلى تحقيقها بعزيمة صلبة.

3ـ إذا قدّمت سلعة متميّزة يقبل الناس على شرائها مهما كان التنافس السائد في السوق شديداً.

4ـ إذا ولّدتَ شعوراً بالحاجة الملحّة لديك ولدى فريق عملك، يساعدك ذلك على تحقيق هدفك بسرعة أكبر.

5ـ لا يمكنك تحقيق ما تريد وحيداً. كوّن فريق عمل جيّداً، وشجع كل فرد فيه على التطوّر معك جنباً إلى جنب.

6ـ عندما تتغير الظروف، عليك أن تتغير أنت أيضاً. لم يرغب دايف توماس في أن يصبح متحدثاً على شاشات التلفزيونات، ولكن عندما احتاجت سلسلة مطاعم (ويندي) إلى خلق انطباع جديد عنها لدى المستهلك تخلى عن رفضه ذاك مما أدّى إلى ازدهار أعمال مطاعمه.

أرنولد شوارزينغر:

رجل قوي العضلات، مقاول، ونجم سينمائي. عندما ظهر آرنولد شوارزينغر لأول مرة على جمهور المشاهدين، لم يتوقع أحد ممن شاهدوه أنه سيحقق النجاح الباهر الذي حققه فيما بعد. فلم يكن أرنولد في النهاية أكثر من رجل قوي البنية ووسيم إنه المكافئ الذكوري لملكة الجمال. لكن آرنولد لم يكن مجرد (رجل عضلات) كأيّ رجل عضلات آخر بل كان رجلاً ذا أحلام وأهداف، وقد حقق تلك الأهداف ليصبح بذلك رجل أعمال ثرياً جداً وواحداً من أغلى نجوم السينما أجراً.

لم يرضِ النجاح في السينما أرنولد تماماً. فحّدد أهدافاً جديدة لنفسه. كتب عن ذلك قائلاً: «أردتُ أن أنجح في عالم الأعمال. أردت أن أبني إمبراطوريتي الخاصة لتجارة العقارات. أردت أن أبني سلاسل مطاعم.

إنَّ السعي إلى تحقيق أحلامي وتحويل تلك التّصورات إلى واقع، منحني أوقاتاً سعيدة للغاية، وتجارب رائعة، وأكبر متعة يمكن للمرء أن يتخيلها».

وعندما تعاظم نجاحه، أضاف إلى أهدافه التي يوليها الأولوية- هدف تأدية الخدمات لمجتمعه الذي يحيا وسطه.

يقول آرنولد في مقالة عن التفوق الشخصي:

«أنا أعدُّ أنَّ أهمّ إنجازاتي هي تلك الواجبات التي قمت بها لصالح مجتمعي. إن أروع تجربة يمكن للمرء أن يمرّ بها هي أن يؤدي بعض ما هو مدين به لمجتمعه. كرهت الشعور الذي ينتابني في كل مرة أنتقل فيها بين أرجاء البلاد كي أعزز الصحة واللياقة البدنية لدى شبابنا. أحبّ الذهاب إلى مدننا الداخلية والتأثير في هؤلاء الأولاد، وحثّهم على ترك حياة الشوارع والابتعاد عن العنف والجريمة، ورفض المخدرات والسلاح، ورفض إغراءات العصابات، وقبول فرص التعلم والأمل والحياة.

إنَّ سعادتي العظيمة لا تكمن في التربع على عرش هوليود، أو أداء أفلام عظيمة، أو بناء شركتي التجارية، بل في الوقت والجهد اللذين أبذلهما في سبيل مجتمعي.

يُحكم على حياة المرء من خلال التأثير الذي يتركه في حياة الآخرين. من خلال ما نتركه وراءنا ومدى الأثر الإيجابي الذي نتركه في المجتمع، ومدى المساعدة التي نقدمها للآخرين، وخاصة لهؤلاء الذين يساعدون أنفسهم. كي تحصل على سعادة عظيمة، عليك دوماً أن تتبع فلسفة مساعدة القوي للضعيف، والغني للفقير، والمحظوظ لذوي الحظ السيئ...».

ما الذي نتعلمه من شوارزينغر:

1- لستَ مضطراً عند تحديد أهدافك، إلى الاقتصار على مجال من المجالات، كان بمقدور شوارزينغر أن يحصر مستقبله في كمال الأجسام فقط، لكنه كان يحلم بأكثر من ذلك، وحدّد لنفسه أهدافاً أسمى، وناضل في سبيل تحقيقها.

2- تعلّمْ من نجاحاتك التي تحققها، وانقل معرفتك هذه إلى الأوجه الأخرى لحياتك.

3- لا تسمح للنقد أن يثبط عزيمتك. حاول النقاد الانتقاص من قدرات شوارزينغر التمثيلية عندما شاهدوا أفلامه الأولى. لكنه تابع الكفاح في سبيل تحقيق أهدافه وأصبح واحداً من أغلى النجوم أجراً في هوليود.

مايكل جوردان:

المثال الآخر عن الإنسان الذي يؤمن بعمق بمسألة تحديد الأهداف هو لاعب كرة السلة العظيم، مايكل جوردان. إنه واحد من أكثر الرياضيين إثارةً للإعجاب في أمريكا، ويعد أعظم لاعب كرة سلة في العالم. إنه مثال جيد عن الإنسان الذي يقوم بتحديد الأهداف ثم العمل المجدّ في سبيل تحقيقها.

عندما سئل جوردان عن سرّ نجاحه، قال: إنه لا يستطيع تحديد سرّ واحد فقط لنجاحه، لكنه كان دائماً يضع نصب عينيه أن يصبح الأفضل. وكان يقارب كل شيء خطوة خطوة، ويحدد أهدافاً مرحلية قريبة الأمد. وعندما كان جوردان يحقق هدفاً من أهدافه يشرع في تحديد هدف آخر قابل للتحقيق إذا عمل بجدٍّ كافٍ من أجل تحقيقه. ويقول عن ذلك قادتني كل خطوة أو نجاح إلى نجاح آخر. كنت في كل مرة أتصور رغبتي في الوصول، وأي نوع من الأشخاص أو اللاعبين أريد أن أكون. وكنت أقارب ما أرغب في تحقيقه وأملك تصوراً عن النتيجة التي أريد تحقيقها. وهكذا كنت أركز على تحقيق ما أريد.

ومع تحقيق تلك الأهداف، اكتسبت قليلاً من الثقة في كل مرة. كنت أحفظ كل شيء في ذهني. لم أعتد أن أدوّن شيئاً. كنت أركز اهتمامي على الخطوة التالية. وكان باستطاعتي استخدام هذا الأسلوب لمقاربة عمل أختار القيام به. لا يختلف هذا عن حالة الشخص الذي يريد أن يصبح طبيباً مثلاً.

تشكّل جميع تلك الخطوات أجزاءً من أحجية صورة تركيبية حيث تجتمع جميع الأجزاء لتشكّل الصورة الكاملة. وعندما تكتمل الصورة، تعرف أنك حققت هدفك. وإذا لم تفلح في ذلك، لا تقسُ على نفسك. فإذا بذلت قصارى جهدكَ، لابدّ أن تحقق بعض الإنجازات في أثناء ذلك. لن يتمكّن فرد من تجميع أجزاء الصورة التركيبية جميعها. لن يتمكن كل فرد من أن يصبح الأفضل.ولكن يمكنك أن تصبح واحداً من أفضل الأشخاص في المجال الذي تعمل فيه...

إذاً حدّد لنفسك أهدافاً واقعية.. وركز اهتمامك عليها. إني أوجه الأسئلة، وأقرأ، وأصغي. ولا أتردد في توجيه سؤال إلى أي شخص عندما أحتاج إلى معرفة الإجابة. ولماذا علي أن أتردد أو أخاف؟ فأنا أحاول أن أحقق شيئاً ما. موقفي في الحياة هو «ساعدني، أعطني التوجيه اللازم» أنا لا أقف لأتوقع الإخفاق، لأننا دائماً عندما نفكر بالعواقب، نفكر بنتائج سلبية. عندما أضع نفسي في موقف معين، أفكر دائماً بأني سأنجح ولا أفكر بما سيحدث إذا أخفقت.

ماذا يعلمنا مايكل جوردان:

1- لا تسمح للإخفاق في البداية أن يعوقك عن العمل في سبيل الوصول إلى أهدافك. عندما طُرد جوردان من فريق كرة السلة في مدرسته، لم يستسلم، بل وضع خطة لتحسين أسلوبه في اللعب.

2- ضع تصوراً ذهنياً عما تريد تحقيقه، وعن الموقع الذي تطمح أن تشغله. حدّد ما تريده ثم ركّز جهودك على تحقيقه.

3- خصّص لمسألة تحديد أهدافك حيزاً كاملاً متكاملاً من حياتك يبدأ بحلم، ثم يتحول إلى هدف، ثم تمسّك بالهدف عند مواجهة المصاعب.

هل هي حقاً مسألة حظ؟

يقول بعض الناس لا يوجد شيء اسمه «الحظ» أو «المصادفة» ولكن هل علينا جميعاً أن نعترف بالوجود الفعلي لهذا الشيء. هل نسلم بأن تلك الأشياء التي لا نملك أيّة سيطرة عليها، وتلك الحوادث غير المتوقعة التي لا علاقة لنا بها ولم نُعِدَّ لها ، كثيراً ما تغيرّ مجرى حياتنا العملية.

لا يتحققّ المركز الرفيع دوماً بفضل الاستحقاق والجدارة، أو نتيجةً لمساعينا الشخصية المباشرة. يحدث أحياناً أن يقع شخص فقير على ثروة يرثها عن أحد أقاربه، أو قد يحقق شخص فقير الثراء والمكانة الرفيعة إذا تزوج ممّن تتمتع بالمال والجاه.

إن للحضور في المكان المناسب في أثناء الوقت المناسب أهمية كبيرة، وهذا الحضور هو مسألة توفيق من الله وليست مصادفة. يصعد بعض الأشخاص من مكانة عليا إلى مكانة أعلى منها دون استحقاق أو جدارة. وقد يعود هذا إلى علاقات أسرية وصلات سياسية معينة. يُوضع بعض الأشخاص في مواقع المسؤولية بسبب صلة القرابة التي تربطهم بصاحب الشركة، رغم أن عدداً كبيراً ممن يعملون في المؤسسة هم أكثر جدارة منهم لشغْل هذا الموقع.

ولكن من الحماقة أن نعتقد بأننا مجرد دمى في يد الحظ، أو أنَّ النجاح الحقيقي هو نتيجة للمصادفة أو الحظ.

فالحظ ليس ثمن النجاح. وعندما نقارن العدد القليل من الأشخاص الذين حققوا الثروة أو المكانة الرفيعة بمساعدة الحظ، مع الأعداد الهائلة من الأشخاص الذين صنعوا نجاحهم بأنفسهم، نجد أن ذاك العدد القليل هو الاستثناء الذي يثبت القاعدة التي تؤكد أن الصفات الشخصية والجدارة – لا المصادفة أو الحظ - هي التي تصنع نجاحنا.

ما الذي حققه الحظ في هذا العالم؟ هل اخترع التلغراف أو الهاتف؟ هل أسس جامعات أو أنشأ مستشفيات؟ هل شقَّ الأنفاق عبر الجبال أو أقام الجسور، أو اجترح معجزات في داخل التربة؟ ما دور الحظ في الحياة العملية الناجحة

هل ساعد الحظ توماس إديسون وماركوني في اختراعاتهما؟ هل للحظ دور في تحصيل الثروة التي كدّسها أمراء عالم التجارة والأعمال؟.

حاول كثيرون أن يعزوا إخفاقهم إلى حظوظهم، وإلى حقيقة أنهم لم يجدوا أمامهم إلاّ أن يلعبوا دورهم في الحياة وفقاً لحظوظهم، وأنه لم يكن بمقدور أي مجهود يقومون به مهما كان عظيماً أن يغير نتيجة اللعبة. لا علاقة للحظ. الأمر يتعلق بك فقط. ستفوز في اللعبة إذا تحلّيت بالطاقة اللازمة والقدرة والتصميم على الفوز. في داخلك تكمن القدرة اللازمة لتغير الأوراق التي تزعم بأن الحظَّ خصّك بها. إنَّ اللعبة تعتمد على مؤهلاتك وعزمك على الاستفادة من الفرصة التي تُتاح لك. كما أنها تعتمد على قدرتك على إحلال العزيمة والتصميم محلّ الانتظار السلبي لمجيء الفرصة المؤاتية.

لن تتمكن من تحقيق الكثير إلاّ بعد أن تنقي مفرداتك من كلمات مثل: «الحظ الجيد» و«الحظ السيئ» وتطرد من حياتك جميع الكلمات التي يُساء استخدامها في جميع اللغات. كثير من الأشخاص وجدوا أعذاراً لرداءة أعمالهم ولحياتهم المهنية التي تتصف بالجدب والضحالة بالقول «إن الحظ عاكسهم».

إذا كان الباب موصداً في وجهك، قد تكون أوصدته بسبب افتقارك للتدريب، وافتقارك إلى الطموح والطاقة والحافز، وبينما تنتظر الحظ كي يفتح باب الفرص أمامك، قد يسبقك شخص لا يضاهيك في القدرات، ويفتح أمام نفسه سبل النجاح. تنجذب المقدرة نحو الشخص الذي يعرف كيف يستقطبها. الحظ هو موجة فحسب. والأشخاص الأقوياء يُبحرون على متنها إذا كانت متجهة نحو الميناء، ويبحرون بعكس اتجاهها إذا كانت متجهة إلى عرض البحر بعيداً عن الشاطئ.

نستطيع أن نأمل بأن ترفعنا قوة غامضة خارجية إلى أعلى المراتب من دون أن نبذل مجهوداً كبيراً من جانبنا. ولكن «الحظ الجيد» يتبع الحسّ السليم والحكم الصائب على الأمور والصحة الجيدة، والعزم الثابت، والطموح الرفيع، والعمل الجادّ.

عندما تلاحظ أن شخصاً ما يحقق أكثر مما تحققه أنت رغم تشابه ظروفكما، قل لنفسك «لابدّ أن هناك سبباً لهذا، وعلي أن أكتشف هذا السبب». لا تحاول أن تريح ضميرك أو تخفض مستوى طموحك بإلقاء اللوم على «سوء حظّك»، أو تفسّر نجاح غيرك على أنه مجرّد «حظ».

يقف النجاح دائماً إلى جانب الذين يعملون، وهو دائماً في صفّ من هو أكثر استعداداً، وأفضل تأهيلاً، وأكثر يقظة وأصلب عوداً. ولو تفحصنا الحياة المهنية للأشخاص الذين نعدهم محظوظين، سنكتشف أن جذور نجاحهم تكمن في الماضي البعيد، وأنه يتغذى على المعارك الكثيرة التي خاضوها للتغلب على الفقر وعلى الظروف التي عاكستهم. وقد نكتشف أن الإنسان الذي ندعوه محظوظاً يتمتع بقدرة رفيعة على المحاكمة العقلية، ودقة أكبر في تحديد الأهداف كما يميّزه تفكير أكثر اتقاداً. ليست الحياة لعبة حظ. ولم يخلقنا الله كي نكون لعبةً في يد المصادفات، أو تتلاعب بنا الظروف القاسية، بغض النظر عن ما نبذله من جهود.

هل هو الحظّ أم الشجاعة والإقدام؟

تضطلع المصادفة بدور صغير جداً في مجال تحقيق أي هدف عظيم في الحياة. رغم أنَّ ما يدعى أحياناً «ضربة حظ» قد يكون ناتجاً عن المغامرة الجريئة، وهي الطريقة الوحيدة التي يمكن سلوكها بأمان في مجالات الصناعة والتطبيقات.

كان رسام المناظر الطبيعية ريتشارد ويلسون بعد أن ينتهي من إنجاز لوحة بأسلوب بارع ومضبوط، يبتعد عنها وقلم الرصاص مثبّت إلى نهاية عصاً في يده، وبعد تأمل اللوحة بشكل جاد، يعود إليها فجأة ليضيف إليها بعض الضربات الجريئة بريشته مما يمنح العمل لمسةً رائعة. ولكن ليس بمقدور من يريد إضفاء لمسةٍ أن يضرب بفرشاته كيفما اتفق فوق القماش على أمل أن ينتج لوحة. إنَّ القدرة على وضع هذه اللمسات الحيوية الأخيرة تُكتسب من خلال العمل الطويل. ومن المحتمل أن يقوم الفنان الذي لم يدرِّب نفسه على ذلك فيشوّه اللوحة بعدد من اللطاخات بدلاً من اللمسات.

يميز الانتباه والاجتهاد الرجل المحترف الحقيقي. وأعظم الأشخاص نجاحاً ليسوا أولئك الذين «يزدرون اليوم الذي ينقضي في إنجاز أشياء صغيرة» بل هم أولئك الذين يحاولون تحسين أعمالهم قدر الإمكان. كان مايكل أنجلو يشرح لزائرٍ في مرسمه ما قامَ به من أعمال منذ الزيارة السابقة لهذا الزائر، فقال: « لقد أعدتُ لمس هذا الجزء، وصقلت ذاك، وليّنت هذه القسمة، وأظهرت الموسيقا وأضفيت بعض التعبير على هذه الشفاه، كما أضفيت مزيداً من الطاقة على هذا الطرف» فأجاب الزائر: «ولكن جميع هذه الأشياء صغيرة تافهة» فأجابه: «قد تكون محقاً. لكن هذه الأشياء الصغيرة التافهة هي التي تحقق الكمال، والكمالُ ليس تافهاً».

قد تبدو بعض الاختراعات نتيجة مصادفة محضة، إلا أن دور المصادفة دور صغير. وما يدعى مصادفة هو في الواقع فرصة اغتنمها شخص عبقري ببراعة. وكثيراً ما يعد سقوط التفاحة قرب إسحق نيوتن مثالاً عن دور المصادفة في بعض الاختراعات. ولكن نيوتن كان كرّس تفكيره على مدى سنوات للبحث الدؤوب في مسألة الجاذبية، وعبقريته هي التي جعلته يفسّر حادثة سقوط التفاحة؛ مما فتح أمام عينيه باب الاكتشاف العظيم.

إنَّ ملاحظة الأشياء الصغيرة عن كثب هي سرّ النجاح في التجارة والفن والعلم وكل مجال من مجالات الحياة. ليست المعرفة البشرية إلا تراكم الحقائق الصغيرة الذي حققته الأجيال المتعاقبة، ونُتَف المعلومات والخبرات كنزوها لتنمو إلى هرم معرفي عظيم. ورغم أن كثيراً من هذه المعلومات والخبرات تبدو للوهلة الأولى قليلة الأهمية، لكنها استخدمت في الزمان والمكان المناسبين. وحتى إن كثيراً من التخمينات التي تبدو بعيدة الاحتمال، اتضح أنها كانت أساساً لنتائج عملية مهمة جداً.

عندما حقق بنجامين فرانكلين اكتشافه للتطابق بين البرق والكهرباء، أثار اكتشافه السخرية، وجعل الناس يتساءلون «وما النّفع من معرفة ذلك» وكان جوابه «وما النفع الذي يقدمه طفل؟».

عندما اكتشف لويجي غالفاني بأن ساق الضفدع تنتفض عندما تلامس معادن مختلفة، لم يكن يتصور أن هذه الحقيقة التي تبدو تافهة سوف تقود إلى نتائج مهمة ومع ذلك كانت تلك بداية اختراع التلغراف. وبالطريقة نفسها،

أسهمت قطع صغيرة من الحجارة استخرجت من باطن الأرض في إنشاء علم الجيولوجيا وبناء المناجم، وتم استثمار رؤوس أموال هائلة في كلا الحقلين، كما اشتغل فيهما عدد كبير من الأيدي العاملة.

يكمن سر النجاح العظيم في اغتنام الفرص والاستغلال المفيد حتى للمصادفات وتكريسها لتحقيق هدف ما. يعّرف صموئيل جونسون العبقرية على أنها «ذهن يتميز بقدرات عامة عظيمة تتخذ وجهة معينة من دون قصد منّا» إنَّ الأشخاص الذين يصممون على العثور على طريقهم في الحياة يجدون فرصاً كافية لهم من دون شك، وإذا لم يجلسوا مكتوفي الأيدي سيخلقون تلك الفرص لأنفسهم لا ريب .

إنَّ من حققوا أهم الإنجازات في العلم والفن، وتوصلوا إلى أهم الاختراعات، لم يكونوا من خريجيّ الجامعات الذين كانوا يرتادون المتاحف والمعارض الفنية. فالحاجة -أكثر من البراعة- كانت غالباً أمّ الاختراع. كما كانت مدرسة المصاعب دوماً هي أكثر المدارس إثماراً وإنتاجاً.

إن أولئك المخفقين في الحياة يميلون إلى اتخاذ نبرة براءة جريحة، ويصلون إلى قناعة متسرعة بأنَّ جميع الآخرين -ما عداهم- تلقوا بعض الدعم والعون في أثناء أزماتهم. ويعد بعضهم أنه وُلِد سيئ الحظ، ويعتقدون أن العالم يعاكسهم دوماً دون خطأ منهم. سمعنا جميعاً بأشخاص من هذا النوع، ممن يعلنون اعتقادهم بأنهم لو كانوا صانعي قبعات، لوُلِد البشر بلا رؤوس! يقول مثل روسي «الحظّ السيئ هو جارٌ للحماقة». و«سيتضح لنا دوماً أن هؤلاء الذين يندبون حظّهم باستمرار، إنّما يقطفون ثمار إهمالهم وسوء إدارتهم، وقصر نظرهم، أو افتقارهم إلى الحسّ العمليّ.».

صموئيل جونسون، الذي قَدِمَ إلى لندن وفي جيبه جنيه إسترليني واحد، يقول، «إنَّ الشكوى من العالم والتذمر الدائم منه ليس عادلاً؛ فأنا لم أعرف رجلاً لديه الجدارة ومع ذلك يتعرض للاستخفاف والإهمال. إنَّ من يخفق في تحقيق النجاح، إنما يتحمل هو أسباب إخفاقه» لا تحتاج البراعة إلى فرصة.

الموهبة العظيمة لا تبقى في الخفاء طويلاً، لأنَّ كثيرين يسعون إلى الاستفادة منها كل يوم. فمن يأخذ على عاتقه بناء بيت، أو إنشاء مزرعة، أو العمل في منجم، أو تحقيق شفاء من ألم، أو القيام بمرافعة قانونية، أو القيام بأي عمل نافع في الحياة، يبحث بدأب عن شخص مؤهل لتقديم المساعدة في تحقيق ذلك. ولتقدير مدى شمولية هذا البحث عن أصحاب القدرات والمواهب، ما علينا إلاّ النظر إلى العدد الهائل من الأشخاص الذين يبذلون جهودهم في سبيل ذلك في جميع أنحاء العالم.

ومع هذا البحث الدؤوب، لا يمكن لأيّ موهبة أو مقدرة عظيمة أن تبقى خفيّة أو مختبئة. وحتى إذا حاول ذوو المقدرات العظيمة إخفاء أنفسهم سيتم اكتشافهم وإقناعهم لتوظيف قدراتهم لمنفعة من هم في حاجة إليها.

وكي تحقق النجاح عليك أن تؤهل نفسك جيداً. ويمكن لكل شخص أن يحصل على التدريب الذي يحول الذكاء الفطري إلى مقدرة فعالة. فالوقت الذي ينقضي ونحن قلقون بشأن الحصول على الفرصة المناسبة، وبشأن البدء بالخطوة الأولى، هو وقت ضائع. لأنَّ فرصاً كثيرة تنتظر دوماً أصحاب القدرات العظيمة وذلك بسبب حاجة الأخرى إلى قدراتهم.

تكمن الفرص في أسس المجتمع ذاته. تحيط الفرص بنا من كل مكان. لكن الاستعداد لاغتنامها والاستفادة منها واستغلالها على الوجه الأمثل هي المهمّة الشخصية لكلٍّ منّا. على المرء أن يحقق ذاته بنفسه أو لن تحقق أبداً. الفرصة قد تكون شبيهة بنفخة البوق التي تدعو الجيش إلى خوض المعركة، ولكن لا يمكن لنفخة البوق أن تدرّب الجنود على كسب المعركة. ما الحياة إن لم تكن مدرسة تعلّمنا؟ وما التدريب إن لم يكن التدريب الذي نقوم به بأنفسنا؟

يتوقف مصير سنوات أحياناً على لحظات قصيرة معدودة. فالفرصة المثلى تلوح لنا مدة دقائق فقط. وإذا ضيعناها، نضيع أشهراً وسنوات.

وما هو الفعل الحقيقي إن لم يكن شبيهاً بنثر بذور؟ فالبذور إنْ لم تُنثر في الوقت المناسب، لن تنبت. وهذا ما يجعل أيام الشباب المتفائلة التي لا تقدر بثمن، مليئة بالفرص. أليست تلك هي اللحظة الحاسمة للشباب؟ حيث لم تَزل أذهانهم مطواعة، ومن السهل التأثير فيها وبالتالي على أسلوبها في تنظيم نشاطات حياتها بشكل يقود إلى النجاح.

إن اللحظة الحاسمة قصيرة جداً، وإذا كنا مستعدين دوماً للإفادة منها، سيصنع ذلك الاستعداد الفرق بين الإخفاق والنجاح. الافتقار إلى الفرص حجّة الذهن المتردّد الضعيف. أليست حياة كلٍّ منا مليئة بالفرص؟ أليس كل درس نتعلمه في المدرسة فرصة؟ أليس كل امتحان نخضع له فرصة للحياة؟ كل مريض يمثل فرصة، كل زبون فرصة، وكل موضوع في الصحيفة فرصة. كل صفقة أو معاملة تجارية فرصة للمرء كي يكون مهذباً، كي يكون أميناً، كي يتخّذ أصدقاء جدداً. كل تعبير عن الثقة بك هو فرصة عظيمة. وكل مسؤولية تُلقى على عاتقك لا تُقدّر بثمن. الوجود هو امتياز تحققه المساعي والجهود. وعند ملاقاة هذا الامتياز بلا تردد تنهال عليك الفرص بأسرع مما يمكنك استخدامها.

وما هي الحياة إنْ لم تكن الفرصة. كي نعمّق ونُوسّع عن طريقها المدارك التي منحنا إيّاها ربنا عز وجل، وكي نصقل وجودنا ليجسّد التناسق والانسجام والجمال؟ أليست فرصة القيام بما هو نافع أعظم فرصة في الحياة؟

أنّى كانت مهنتك أو اختصاصك أو حرفتك، احرصْ على أن تؤديها بشرف وصدق وأمانة ومنفعة. اختر عملاً يتيح لك فرصة النموّ والتطور، وظيفةً تتيح لك أن توسّع أفقك وترتقي بك، وتمنحك فرصةً لصقل الذات. يقول توماس كارلايل: «حياتك هي كل ما تملكه في سبيل تعزيز خلودك..» .

القدرة على تحقيق أهدافنا:

لا تكمن القوة التي تحوّل رغباتنا ورؤانا إلى واقع؛ لا تكمن في بيئتنا أو في ظروف خارجة عنا، بل تكمن داخلنا. ثمة قوة ساحرة غامضة لا تبدو للعيان تطوّرت عبر تركيز العقل على رغبة عزيزة فينا، هذه القوة تجتذب إليها الواقع المناسب لتحقيق هذه الرغبة. لا يمكننا فهم كنه هذه القوة التي تأتينا بما نتوق إليه من الأثير الكوني وتشكّله وفق صورةٍ تنسجم مع توقنا. نحن نعرف فقط أنها موجودة. الأثير الكوني الذي يحيط بنا من كل مكان مليء بقدرة كامنة تفوق التصوّر، والذهن القوي القادر على التركيز ينهل من هذا الأثير هذا البحر من الذكاء، ليحوّل رغباته إلى واقع متحقق.

اجتُذبت جميع الإنجازات البشرية من المجهول بوساطة استخدام العقل في عملية التشكيل والتكييف للمواد المتوفرة بغزارة وتحويلها إلى ما ينسجم مع آمال الذين حققوا هذه الإنجازات ورغباتهم.

إن جميع الاكتشافات المفيدة والاختراعات العظيمة والأفعال النبيلة التي أسهمت في رقيّنا نتجت عن التفكير الأبدي والتصورات المستمرة لأولئك الذين حققوا تلك الإنجازات. فهذه الشخصيات الكبيرة تتمسك برؤاها، وترعاها بعناية إلى أن تتحول إلى قوة جذب هائلة تكرّس الذكاء الكوني لتحقيق أهدافها.

نشأت معظم الاختراعات الثورية من التماعة فكرية. ومن تلك الالتماعات الفكرية تنشأ الفرص. خذ آلة الخياطة، على سبيل المثال، بدأت بفكرة بسيطة، حملها المخترع بثبات في ذهنه، وحوّلتها جهوده إلى حقيقة واقعة. اعتاد إلياس حوّا مراقبة زوجته في أثناء وضعها للملابس، حيث كانت تستمر في الخياطة حتى ساعة متأخرة من الليل، وهذا ما جعله يتساءل فيما إذا كان هذا العمل الشاق ضرورياً. وفي أثناء مراقبته للإبرة في يدها تتحرك إلى الأمام والخلف، تساءل عن إمكانية إنجاز هذا العمل الشاق الذي استغرق ساعات طويلة من زوجته بيسر وسهولة عبر استخدام آلة ميكانيكية ما. استمر الياس في رعاية فكرته، مفكراً بروعة تمكن شخص ما من تحرير ملايين الأشخاص من هذا الكدح الشاق.

وبدأ بإجراء تجاربه، متمسكاً برؤياه رغم الفقر ورغم تحذيرات أصدقائه، الذين اعتقدوا بأنَّ مسّاً من الجنون أصابه. ولكن رؤياه في النهاية تحوّلت إلى حقيقة رائعة، إلى آلة خياطة أعتقت الكثيرين من العمل الشاق.

خطرت فكرة الهاتف في ذهن ألكساندر غراهام بيل من خلال خيط ممدود عبر ثقب في أسفل علبة معدنية، أكتشف أنه ينقل الصوت. وسيطرت الفكرة على المخترع لدرجةٍ قضّت مضجعه وحرمته من النوم، وجعلته فقيراً مدة من الزمن. ولكن لم يفلح شيء في ثنيه عن رؤياه أو منعه من العمل على تحويله إلى واقع. ورغم صراعه مع الفقر، وانتقادات أصدقائه واستهجانهم، ثابر بيل على عمله إلى أن أصبح جهاز الهاتف حقيقة واقعة. وهي حقيقة ما كانت إدارة عالم الأعمال في وقتنا الراهن ممكنة لولا وجودها.

جميع اختراعات توماس إديسون، واختراعات المخترعين نشأت من المبدأ نفسه بدأت جميعها كأفكار بسيطة، كأحلام تمت تغذيتها وتحويلها إلى حقائق واقعة.

مهما أظلمت الصورة وادلهّمت، استمر في تخيّلك لرغباتك وأهدافك، وعندها ستأتي الفرصة التي تمكّنك من تحقيقها. مهما كان العمل الذي خلقك الله عزَّ وجل لأدائه، فإنه تبارك وتعالى يهيئ لك الفرصة لأدائه إذا تمسّكت برؤياك واتخذت الأسباب وبذلت قصارى جهدك لتحقيقها.

تميل غالبيتنا إلى الاستخفاف بأهدافها وعدم أخذها على محمل الجد، وكأن هذه الأهداف وجدت لنتسلى بها وليس كي نحوّلها إلى حقائق واقعة.

إننا لا نؤمن بسموّ هذه الأهداف، ونعدّها مجرّد حماقات متخيَّلة مع أننا نعرف بأن كل اختراع أو اكتشاف أو إنجاز أسهم في سعادة هذا العالم ونعيمه، بدأ رغبةً أو توقاً إلى القيام بشيء ما، وإلى جانب المثابرة والتوق إلى القيام به، كان هناك الصراع الذي يهدف إلى تحويل الصورة المتخيَّلة إلى واقع ملموس.

تقف أمام كل شخص فرصة ما. إذا ارتأيت أن فرصة تحقيق أهدافك وسط الظروف الراهنة فرصة ضئيلة، وكانت مهنتك لا تمنحك فرصة التعبير عن ذاتك، يمكنك أن تستمر في أداء عملك المهنيّ وتستمر في التركيز في الوقت نفسه على الارتقاء والتقدم. يمكنك داخل ذهنك إنشاء السلّم الذي يؤدي إلى ارتقائك أو انحدارك. لا يمكن لشخص آخر أن يقوم بذلك بدلاً منك. المفتاح الذي بمقدوره فتح الباب المرتَج الذي يبقي عليك في وضع متردٍّ، ليس في يد الظروف، بل أنت تخلقه في ذهنك. عليك أن تستعد لتحمل المسؤولية عندما تأتي الفرصة إليك.

وخطواتك التي يجب أن تلي ذلك تكمن حيث تقف الآن، وفي العمل الذي تؤديه في الوقت الراهن. يكمن السبيّل إلى الأفضل في مهمات اللحظة الراهنة. إن حيويتك ونشاطك في التعبير عن إرادتك، والتمسّك بطموحاتك مهما بلغت معارضة الظروف لك كل ذلك يفتح أمامك السبيل إلى الأفضل. إذا تمسّكت بأحلامك وكنت أميناً وصادقاً وحقيقياً، لن يتمكن أي شيء من الوقوف في وجه تحقيقك لهذه الأحلام.

أبعد عن ذهنك الأفكار التي تجعلك تخشى أو تتوقع الإخفاق في ما تسعى إلى تحقيقه. توجه إلى طموحاتك مباشرة وتابع التطلع إليها بنظر ثابت وراسخ، واعزم على عدم توقع السقوط، وسيساعدك هذا العزم على توليد قوة هائلة داخلك تمكنك من تحقيق أهدافك.

إذا تحلّيت بالعزم والتصميم والقدرة على الاحتمال حتى النهاية، واحتفظت بنظرة متفائلة حيال أحلامك، سيفتح ذلك عينيك على الفرص العظيمة المتاحة لك، ويتوّج النصرُ مساعيك.

الفرص؟ إنها في كل مكان. لم يسبق أن فُتحت السبل وتوفرت الفرص في أي زمن كما تتوفر الآن. ويصح هذا أكثر ما يصحّ على النساء. لأن فجر عصر جديد يبزغ لهن. ومئات من المهن والاختصاصات التي كانت موصدة في وجوههن منذ بضع سنوات، أصبحت ترحب بهن الآن. ليس بوسعنا جميعاً التوصل إلى اكتشافات عظيمة شأن نيوتن، وحوّا وإديسون، أو رسم أعمال فنية خالدة كما فعل مايكل أنجلو أو رافائيل. ولكن بوسعنا جعل حياتنا رفيعة سامية من خلال الاستفادة من الفرص العادية وتحويلها إلى فرص عظيمة.

لم يسبق أن عظمت الفرص أمام الإنسان المتعلم كما هي الآن. ولم يبلغ الطلب على الشخص المؤهل المختص كما هو الحال الآن، ومهما تعدّدت الملايين التي تشكو البطالة، فإن العالم يبحث عمن يمكنهم القيام باقتدار، وعن المفكرين الذين يمكنهم أداء عمل ما بصورة أفضل قليلاً عما أدّاه من كان قبلهم. ثمة طلب للشخص المتعلم والمؤهّل جيداً ذلك الذي قام بصقل قدراته الطبيعية وتحسينها.

تتمكن العين اليقظة من اكتشاف الفرص السانحة. ولن يفوت الأذن الواعية التقاط توسّلات من يهلكون أنفسهم بحثاً عن المساعدة. والصدور المفتوحة لن تعوزها الأهداف النبيلة التي توظّف مواهبها في خدمتها.

تحويل الأحلام إلى أهداف:

يتحجّر كثير من الحالمين في إطار الحلم فقط، وهذا من دواعي الأسف. لأنَّ أحلامهم تبقى مجّرد أحلام فقط. كي تحوّل أحلامك إلى حقائق واقعة، عليك أن تحوّلها إلى أهداف. وعندها لن تبقى مجرّد فانتازية، بل تغدو أهدافاً

يمكنك أن تضعها نصب عينيك كخارطة للنجاح. اجعل لأحلامك غاية، واعزمْ على فعل كل ما في وسعك لتحويل أحلامك إلى واقع ملموس.

ثمة مسافة تفصل بين الحالمين والفاعلين. فالرغبة المجرّدة مثل الماء الفاتر، لن يحرك قطاراً إلى وجهته. العزم على تحقيق الرغبة يجب أن يكون في حالة غليان كي يتمكن من التحوُّل إلى البخار اللازم لإنجاز العمل.

يجب أن تتميز حياة كل فرد بهدف رئيسيٍّ عظيمٍ يسمو فوق جميع الأهداف الأخرى وتكون له الأولوية عليها، وغاية سامية مسيطرة وملحة في صلب الاهتمام والتحقق.

إنَّ الإنسان الذي يحمل غاية قوية هو قوة إيجابية بنّاءة وخلاّقة. لا يمكن لشخص أن يبرع، ويكون، خلاّقاً وأصيلاً أو مبدعاً إن لم يتميّز بتركيز قوي، وبتوجيه كاملٍ لقواه الذهنية، نحو تحقيق طموحه، أي غاية وجوده. ولا يمكننا تركيز قوانا الذهنية على شيء لا يثير اهتمامنا وحماسنا.

إن النفس تميل إلى بناء الأشياء التي نتوقعها. إن الأعمال التي تتوق إليها قلوبنا وتطمح إليها أرواحنا تتعدى كونها مجرّد ذبذبات من المخيلة أو أحلاماً سديمية. إنها إلهامات وإيحاءات، ودلائل تتقدم الأشياء التي يمكن أن تتحوّل إلى حقائق واقعة. إنها مؤشرات تدلّ على إمكاناتنا ومدى سموّ أهدافنا وقدرتنا على التأثير.

كان **فرانك دبليو وولوورث** واحداً من «الحالمين» العظام. وفيما بعد، عندما كان فتىً يافعاً، كان يعمل مقابل أجر قدره ثلاثة دولارات ونصف أسبوعياً. وبعد ذلك بسنوات، وبعد أن أصبح زوجاً وأباً، عمل موظف حسابات مقابل عشرة دولارات في الأسبوع. ثم اقترض مبلغاً قدره ثلاث مائة دولار وافتتح المتجر الخاص. ثم أقام علاقاتٍ جديدة من أجل إنشاء سلسلة متاجره.

كادت أحلامه تتحطم مرات كثيرة، ولكن كان يكمن وراء تلك الأحلام استعداده للعمل، وعزمه القوي، وتصميمه على الصمود عندما بدا طريقه وعراً وبدا هدفه مستحيل التحقيق.ومن أعماق روحه، صارع فرانك في سبيل تحويل أحلامه إلى حقائق واقعة.

إن تنمية رأس ماله الذي بدأ به وكان ثلاث مائة دولار ارتفع إلى ثلاثة وستين مليون دولار خلال ثلاثة وثلاثين عاماً من خلال بيع حاجيات لا يتجاوز ثمنها السّنتات القليلة هو إنجاز لم يسبق له مثيل. وعندما سُئِل فرانك إن كان يُرجع نجاحه هذا إلى حسن الطالع، أجاب: «أؤكد أن الجواب هو لا. فالظروف عاكستني منذ البداية. بدأت بالاستدانة، كما أن الإخفاق لازم مساعيّ الأولى ورافقني سنوات عديدة، وكانت تجارب الآخرين في المجال نفسه تشير إلى أنني ساقطٌ لا محالة. لكن ما جعلني أستمرّ هو حلمي. كنت مؤمناً بالفكرة، ووظّفت تفكِري لخدمتها وكنت واثقاً من نجاحي في النهاية. وكنت أؤكد لنفسي بأنَّ أهدافي ستحقق في النهاية، إن لم أستسلم للإخفاق. إذ النجاح في الحياة هو مسألة عدم استسلام. يواجه رجال الأعمال صدمات ومآزق. وهذا صحيح، وفي مرات كثيرة، عند مواجهتي الحزن الشديد، وتكراري لمحاولات النجاح، كنت أخشى الإخفاق المرتقب، ولكن إيماني بتحقيق أحلامي كان عميقاً»
.

إن ما نتوق إليه ونرغب فيه بعمق، ونسعى إلى تحقيقه، يميل إلى التحقق عادةً. والأشخاص الذين يحققون أهدافاً عظيمة مثل فرانك وولوورث، يتحلّون بعزيمة قوية لا تتزعزع. ويملكون قدرات إيجابية هائلة ولا يعرفون معنى التراجع. لأن قوة عزيمتهم وإيمانهم بقدرتهم على النجاح من القوة بحيث تجعلهم لا يأبهون بالظروف التي تناوئهم. وعندما يعقدون العزم على أداء عمل، يسلّمون بما لا يقبل الجدل بأنهم قادرون على فعله. ولن تراودهم الشكوك والمخاوف مهما سخر الناس منهم. جميع الرجال والنساء العظماء الذين حققوا التقدم والنجاح تعرّضوا للذم والاستخفاف من قبل أندادهم. إننا ندين بنعم الحضارة الحديثة إلى الثقة المطلقة بالنفس التي كان يتمتع بها هؤلاء الرجال والنساء، وإلى إيمانهم الذي لا يتزعزع بأحلامهم ورسالتهم وأهدافهم.

تبلور التمني إلى عزم وتصميم :

يصبح التمني فعالاً عندما يتبلور إلى عزيمة. فالأمنية مرفقةً بالتصميم على تحقيقها تولّد الطاقة الخلاّقة. فالتّوق والرغبة الشديدة والكفاح إذا اجتمعت مع بعضها تحقق النتائج المرجوّة.

إذا أردت أن تحسّن نفسك في جانب من الجوانب، تخيل الخاصيّة التي تريد اكتسابها بالحيوية والتصميم الممكنين وتمسك بمثل أعلى متفوق في الحقل الذي تطمح إلى النجاح فيه. أبق هذا في ذهنك إلى أن تشعر بالتحّول والارتقاء الذي تعكسه على حياتك.

يجب أن يتخذ تيار تفكيرك العام وجهةً تنسجم مع غاية حياتك. لأنَّ معجزات الحضارة العظيمة تحققت بفعل تركيز التفكير. ولتعشْ متمسّكاً بتوقعات عظيمة، ولترافقك القناعة بأن شيئاً عظيماً وجميلاً ينتظرك إذا كانت مساعيك عقلانية، وإذا احتفظت بذهنك في حالةٍ خلاّقة في أثناء طريقك نحو هدفك. وليكن لديك قناعة بأنك تتطوّر وتتقدم إلى ما هو أرقى وأفضل.

أكثر الأشخاص اتّساماً بالحسّ العملي هم الذين ينظرون إلى المستقبل البعيد فيرون الحضارة الآتية، إنهم يرون الناس انعتقوا من الأغلال التي تحدّهم وتعوقهم من محدوديّة الحاضر وخرافاتهِ، إنهم يملكون إمكانية التنبؤ بالأشياء المستقبلية ويملكون القدرة على تحويلها إلى حقائق لا تتوقف عن الحلم. شجع رؤاك وآمن بها. صُنْ أحلامك واعمل على تحقيقها. فهذه النزعة التي في داخلنا إلى التطلّع عالياً والرغبة في الارتقاء هي نزعة منحنا إياها الله جلَّ جلاله. الطموح يَدٌ تدلّنا على الطريق الذي يؤدي إلى الفردوس وسيغدو واقع حياتك مشابهاً لتطلّعاتك. وحلمك الأعظم نبوءة عمّا ستكون عليه حياتك.

التحدي الأكبر الذي يواجهنا هو أن نشكّل حياتنا على الصورة التي تتجلى لأعيننا عندما نكون في أقصى حالات الإلهام. أي أن نجعل حالة الإلهام هذه حالةً دائمة تطبع حياتنا كلها.

ندرك جميعاً أن أفضل ما نفعله لا يتعدّى كونه اعتذاراً عما يجب علينا أن نفعله أو بمقدورنا أن نفعله. خُلقنا لنكون أعظم وأجمل مما نحن عليه. قد يكون واقعنا الراهن عادياً ضئيلاً وضيقاً بالمقارنة مع الواقع الذي نتخيله في حالات الإلهام. هذه القوة الخلاقة للمخيلة، هذه الأحلام التي تتراءى لنا عن حياة أفضل سترفعنا في النهاية إلى ذروة قدراتنا وفعاليتنا، وتحطم الحواجز الفاصلة في المجتمع وتحوّل رؤى الشاعر عن عالم أفضل، إلى حقيقة واقعة.

تقويم قدراتك:

حاول قبل البدء بتحديد أهدافك، أن تقوّم نفسك. -فلا أحد يعرف حقيقتك بقدر ما تعرفها أنت- أن تدرك نقاط قوتك وضعفك واهتماماتك ورغباتك، ولكن كثيراً ما تكون ذاتك الحقيقية مستترة وراء الحدود التي نشأت عليها في حياتك حتى الآن.

قد تملك مواهب كامنة في أعماقك، لم تسنح لك فرصة لاستخدامها، وربّما استخدمت جزءاً يسيراً فقط من قدراتك وذلك لأنَّ عملك الحالي أو مهنتك تمنحك الفرصة للتعبير عن هذه القدرات.

تريد أن تنجح، لكنَّ نشاطاتك السابقة والحالية لا تهيئ الفرص التي ترجوها. أنت تعرف ذلك، وقد اتخذت قراراً بأن تحدد الأهداف التي تجعل منك الشخص الناجح الحبيس في داخلك والذي ينتظر أن تطلقه حرّاً.

من هو الشخص القادر على وضع ذاتك الحقيقية على بداية طريق النجاح؟ هناك شخص واحد في العالم بأسرهِ قادر على ذلك، ذلك الشخص هو أنت. قبل أن تحدد الأهداف التي تضعك على طريق النجاح، عليك أولاً تقويم نفسك. ابحث عميقاً في ذهنك وحدّد ما تريده حقاً من الحياة وما هي الميزات التي تملكها والتي تساعدك على بلوغ هدفك.

قد ترغب الآن في تحديد هدفٍ يبدو لك مرغوباً، ولكن لا تمتلك القدرات اللازمة لتحقيقه. قد ترغب في أن تصبح مصارعاً ولكنك لا تمتلك المقدرة. قد تكون المهنة التي تحلم بها في مجالٍ غير ملائم لإمكاناتك الطبيعية. وبالمقابل، قد تملك الاستعدادات الطبيعية والمهارات التي تقودك إلى مهنة نافعة ترضي طموحك.

كيف تكتشف ذلك؟ استبطن أعماقك. الاستبطان الدقيق يوضح لك ما يمكنك ومالا يمكنك تحقيقه، وما يستهويك وما لا يستهويك. يجعلك الاستبطان قادراً على تجاوز المنظور والتفكير عميقاً في نفسك.

خذ بعين الاعتبار مستواك التعليمي، وتجربتك السابقة، وهواياتك، واهتماماتك. ابحث عن المجالات الحياتية التي حققت فيها النجاح والرضا والمتعة. هذه مؤشرات عن نجاحك في المستقبل. ولكن هذه هي البداية فقط. تطلّعْ إلى أبعد مما حققته وفكّر بما يمكنك تحقيقه.

الأهداف البعيدة الأمد والمتوسطة الأمد والقصيرة الأمد:

قد يستغرق تحقيق بعض الأهداف التي تضعها نصب عينيك سنوات. وقد تثبّط عزيمتك إذا كان الضوء لا يلوح لك في نهاية النفق ويبدو لك أنك قد لا تصل إلى هدفك أبداً.

إحدى طرق التعاطي مع حالة كهذه أن تقسّم هدفك إلى مراحل. المرحلة الأولى، الهدف طويل الأمد، إنه النتيجة التي تصبو إليها. قد يبدو مثالياً أو صعب التحقيق، ولكن إذا كان ترسّخ في ذهنك سيكون منارةً ترشدك سواء السبيل سواء أكان هدفك رسم لوحة لمنظر طبيعي، أم كتابة دراما تحوز جائزة، أم الحصول على ترقية إلى موقع أفضل في مؤسستك، عليك تحقيق هدفك خطوةً خطوة. معجزة النجاح الفوري تحدث أحياناً، لكنها نادرة وعلينا ألاّ نتوقع حدوثها، لأن معظم الأشخاص الناجحين يحققون أهدافهم على مراحل ومع مرور الوقت.

فور تحديد هدفك الطويل الأمد، يمكنك تجزئته إلى أهداف متوسطة الأمد. ورغم أن وضع برنامج زمني لتحقيق الهدف الطويل الأمد بموجبه قد لا يكون ممكناً دوماً، ولكن باستطاعتك تحديد زمن تحقيق كل من الأهداف المتوسطة الأمد. وعندها يمكنك تحديد أهداف قريبة الأمد ـ أهداف شهرية أو أسبوعية أو حتى يومية ـ كي تعطي لنفسك الدفع المطلوب وتشعر بحسّ الإنجاز الذي تحتاجه.

سبع خطوات على طريق تحديد ناجح للأهداف:

الأهداف ليست مجرّد أشياء ترغب بها. الأهداف أشياء حقيقية ملموسة الأهداف. أشياء يمكن رؤيتها، والإحساس بها، والشعور بأنها أصبحت القواعد التي تعتمد عليها في تصرفاتك. اتبع هذه الخطوات السبع كي تحدّد أهدافك على نحو أفضل:

1- **حدّد الأهداف بوضوح**: حدّد بعبارات واضحة ما تتمنى أن تحققه. لا تكن غامضاً! ولا تضعف! كن دقيقاً وحازماً في تحديد الهدف. على سبيل المثال، إن القول «هدفي أن أصبح أفضل مندوب مبيعات في مؤسّستي» يبدو قولاً جيداً، لكنه لا يجلو الأمر كاملاً. كن دقيقاً. وبدلاً من القول السابق، قُلْ لنفسك: «هدفي هو أن أحقق حجم مبيعات قدره خمس مائة ألف خلال العام الماليّ القادم، وحجماً قدره ست مائة ألف دولار خلال العام الذي يليه» وهكذا تحدد هدفك وتركّز مساعيك للتوصل إلى تلك الأرقام.

2- **يجب أن تكون الأهداف عظيمة تحثّ الهمم**: إذا حدّدت لنفسك هدفاً سهل المنال، لن يحثّك هذا على أكثر من القيام بالحدّ الأدنى من الجهد.صمم أندرو كارنيجي على أن يصبح ثرياً. فقد عاش الفقر خلال طفولته وعزم على عدم السماح لمعاناة الفقر أن تلحق به ثانية. حدد لنفسه أهدافاً كبيرة، ليس دفعةً واحدةً وإنما تدريجياً. وحقق هدفاً بعد آخر إلى أن أصبح واحداً من أثرى الرجال وأكثرهم نفوذاً بين أفراد جيله ولم يستسلم كارنيجي أمام المصاعب التي واجهته أو أمام الشعور بأن أهدافه لن تتحقق أبداً. فالأهداف التي وضعها لنفسه، والأحلام التي كانت تراوده، ألهمته وحثّته على الاستمرار بالتقدم نحو الأمام والعمل بدأب أكبر من أجل تحقيقها.

3- **الأهداف يجب أن تُبنى على العمل**: وإذا لم تشرع في العمل في سبيل تحقيق أهدافك، لن تتعدى تلك الأهداف كونها مجرّد أحلام. عندما وضع فرانك وولوورث نصب عينيه أن يفتح متجراً لبيع السلع التي لا يتجاوز ثمنها خمسة سنتات، وضع خطة عمل لتقصّي مدن عديدة كي يحدّد إمكانية النماء ولمعرفة المتاجر المنافسة في كلٍّ منها. وقضى كل دقيقة من فراغه متجولاً من مكان إلى آخر لاستكمال هذه الدراسة. كما تقصّى توفّر الإمكانية لإقامة المتاجر فضلاً عن مصادر التزويد.يتطلب الشروع في العمل الحيوية مثل الحيوية الذهنية، والحيوية العضلية، والحيوية العاطفية. ذهنياً، استعد للتفكير بأهدافك في كل لحظة سانحة؛ وهذا لا يعني مجّرد الحلم بتلك الأهداف بل التفكير بالخطوات التي عليك القيام بها كي تحققها ويجب ألاّ يقتصر الأمر على تفكيرك بأهدافك، بل يجب أن يتعداه إلى تحويل تلك الأفكار إلى خطوات عملية. لم يكتفِ جورج ستيفنسن بالحلم بصنع قاطرة بخارية، بل وضع الرسومات البيانية لها وهو داخل غبار الفحم في المنجم. وخلال حضوره دروس الرياضيات في مدرسته المسائية، درس النظريات التي تعينه في المستقبل على تصميم النموذج. لقد جنّدَ لمساعدته المعلمين والميكانيكيين

وكل من بوسعهِ المشاركة ببعض المعرفة في مشروعه، لا تكفي الطاقة الصّرفة، بل يجب تركيزها على هدف ثابتٍ وراسخ. وما أكثر العباقرة الذين لم يحالفهم النجاح أو أصحاب المواهب العظيمة المخفقين. لا قيمة للتعليم والموهبة ما لم يجعلانا نحقق إنجازاً ما، لا يترك الأشخاص الذين لا هدف لهم أثراً في هذا العالم. لأنهم لا يملكون فرديّة تميزهم، بل تمتصهم الجموع ويذوبون في الحشود. إنهم ضعفاء ومترددون وعاجزون. لا يوجد منظر يعادل منظر أشخاصٍ يتقدون حماسة لتحقيق هدف عظيم، وتسيطر عليهم أمنيةٌ ملحاحة. من المقدّر لهؤلاء أن ينجحوا، لأن العالم يفسح لهم مجالاً كي يمرّوا، كما يفعل دوماً أصحاب الإرادة. هؤلاء لن يواجهوا نصف الظروف المعاكسة التي يواجهها المتردّدون الذين لا هداف لهم، إنهم يشبهون الخشب الطافي فوق سطح الماء، فهم يواجهون المعوقات التي عليهم الاستسلام لها لأنهم لا زخم لديهم. كم رائع أن ترى أشخاصاً يغذّون الخطا نحو أهدافهم، يشقون طريقهم عبر المصاعب والعقبات وكأنها مواطئ ثابتة لأقدامهم تساعدهم على المضي قُدُماً!. الإخفاق يمنحهم قوة جديدة، والمصاعب تضاعف عزمهم، والمخاطر تزيدهم شجاعة واحتراماً. ومهما أصابهم من مرض أو فقر أو كوارث، لا يحيدون عن تطلّعهم إلى الهدف الذي وضعوه نصب أعينهم.

4- **الأهداف يجب أن تكون قابلة للقياس**: ليس من الممكن دوماً قياس أهدافك وتحديدها بالمقادير. يمكن قياس بعض الأهداف بالقياس المالي أو غيره من المقاييس الرقمية. يمكنك تحديد مقدار المبيعات التي تودّ تحقيقها خلال شهر أو فصل أو عام من حيث كمية البضائع التي تبيعها أو قيمتها بالدولار. يمكنك وضع أهداف لتحقيق كمية إنتاج محدّدة. حتى الأهداف المعنوية غير الملموسة يمكن إخضاعها إلى طريقة للقياس. يمكن تجزيء الهدف الرئيسي إلى أجزاء ووضع برنامج زمني لإتمام كل جزء. بهذه الطريقة، يمكنك أن تقيس اقترابك من تحقيق كل جزء وتضبط نشاطاتك من حيث الوقت المخصص لإنجازها. هؤلاء الذين يحققون الإنجازات التي يريدونها يعلمون أنهم حالَ تحقيقهم غاية ما، عليهم تحديد غاية أخرى تدفعهم إلى بذل جهود كبرى من أجل الاستمرار في التحسّن والنمو.

5- **يجب تدوين الأهداف**: كثيرون يتخذون قرارات في بداية عامٍ جديد. يعتزم بعضهم التحرر من العادات السيئة أو أن يخفضوا أوزانهم، أو يصبحوا أشخاصاً أفضل كالإقلاع عن التدخين مثلاً. ولكن كثيراً من الأمور التي يعزمون التقيد بها في بداية العام تصبح طي النسيان خلال العام. من المحتّم على الأهداف أن تخبو بعد مدة قصيرة من عزمنا عليها إلاّ في حال التزامنا بها. إحدى الطرق التي تضمن عدم نسيان الأهداف أو ضياعه في غمرة الحياة اليومية هي أن تدوّنها. ضعْ لائحة بأهدافك طويلة الأمد. ثم جزئها إلى أهداف متوسطة وقريبة الأمد. دوّنها بأحرف كبيرة، وضعها حيث يمكن لك أن تراها كل يوم فوق مكتبك، على باب البرّاد، أو فوق مرآتك. اقرأها، احفظها غيباً، أعد قراءتها، واسأل نفسك كل يوم: «ما الذي أفعله حقاً في سبيل تحقيق تلك الأهداف؟». الطريقة الأخرى لتدوين التزاماتك هي أن توقع عقداً مع نفسك. هل يبدو لك هذا الأمر سخيفاً؟ إنه ليس كذلك. فالعقد هو اتفاق رسمي نعلن فيه التزامنا بعقد ما. إذاً لماذا لا توقع اتفاقاً مع نفسك؟ فهذا يرسخ التزامك. كان أندرو كارنيجي يعزز أحلامه وأهدافه ويقويها عن طريق إرسال رسائل إلى نفسه، يبين فيها ما يريد تحقيقه ويعد نفسه بأنه ينجز ذلك. كان بنيجامين فرانكلين أحد الدعاة المتحمسين لاستخدام خطط وأنظمة مكتوبة لتحقيق أهدافه.

الطريقة التي ابتكرها تشبه طريقة مدرّب الفريق في بناء فريقه، أو طريقة مزارع في زراعة مزروعاته أو حتى طريقة العالم في وضع خطة لبحوثه وتجاربه. كانت طريقته مكوّنة من صوغ واضح لأهدافه، ووضع منهج لمراقبة التقدم اليومي باتجاه تلك الأهداف. قليلة هي الأشياء المهمة التي تحققت من دون سعي حثيث وجهد دائب. لا يمكن لأحد تسلق قمة إيفرست من دون جهد. لم يصبح أحدٌ موسيقياً أو رياضياً بارعاً بسهولة وبلا جهد. ولم يتمكن أحد من أن يصبح والداً جيداً، أو شخصياً أميناً، أو مواطناً صالحاً من دون جهد. يمكن تحقيق هذه الأشياء فقط عندما نضعها كأهدافٍ نصب أعيننا ونسعى إليها بالعمل الواعي الدؤوب.

6- يجب إطلاع شخص آخر على أهدافك: إنها طريقة أخرى لحماية أهدافك من الوقوع طيّ النسيان بأن تخبر شخصاً عنها. شخصاً يحوز احترامك. عندما تخرّج تشارلز إيفانز هيوز من الجامعة – وهو رجل دولة أمريكي كان مرشحاً لرئاسة الدولة عن الحزب الجمهوري عام ألف وتسع مائة وستة عشر وعُين فيما بعد رئيساً للمحكمة العليا في الولايات المتحدة – عندما تخرج دوّن سلسلة من الأهداف التي يأمل تحقيقها في حقلي القانون والسياسية. وأطلع صديقاً مقرّباً له على هذه السلسلة. وخلال الأعوام القليلة التي تلت ذلك، كان يجتمع مع صديقه شهرياً كي يناقش معه مقدار التقدم الذي أحرزه وعندما يشعر بالإحباط أو يخفق في تحقيق بعض الأهداف القريبة الأمد، كان صديقه يشجعه ويساعده على تجديد عزمه، وعندما كان ينجز أحد أهدافه، كان صديقه يشاركه فرحة النجاح. وكثيراً ما أعلن هيوز أمام الملأ بأنه كاد يستسلم في كثير من المرات لولا دعم صديقه وتشجيعه له.

7- يجب أن تكون الأهداف مرنة: تتغير الظروف في أحيان كثيرة، مما يُفقد الهدف الذي وضعته نصب عينيك أهميته. فالأوضاع الاقتصادية قد لا تلائم البدء بالمشروع التجاري الذي عزمت عليه، أو أن ظهور ابتكار جديد جعل هدفك شيئاً عفا عليه الزمن. وربما وقعت في خطأ التقدير مما يجعل هدفك غير معقول. هذا لا يعني بالضرورة أنه عليك التخلي عن الهدف. بل يحتاج إلى دراسة جديدة. إذا واجهتك حالة كتلك، أعد النظر فيما حدث وأجر التعديلات الضرورية على ضوء ذلك. يمكن للمرونة أن تسرع الأهداف وتصعّدها. فإذا حققت أهدافاً قصيرة ثم متوسطة الأمد بسهولة أكبر مما كنت تتوقع، يمكنك أن تضع نصب عينيك تحديات أشد وعورة. فإذا تجاوزت كمية البيع التي قررتها خلال الفصل الأول، أعد النظر في طريقة تحديدك لهذا الهد ف بدلاً من أن تكتفي بتهنئة نفسك. قد يكون هذا الإنجاز السريع ناتجاً عن مهارتك وعزمك، أو قد يكون الهدف الذي حدّدته لنفسك متواضعاً. ارفع سوية هدفك في الفصل التالي. وكثيراً ما يقودنا تحقيق هدف ما أو تجاوزه إلى الرضا عن النفس. «أنا بارع، ليس علي أن أعمل بدأب كبير» هكذا ننظر إلى أنفسنا. صحيح، أنت بارع، لكن الأشخاص الناجحين حقاً يرون ذاك الإنجاز دعوة إلى تحقيق المزيد. وهنا يأتي موعد رفع سوية طموحك ووضع هدف أكبر يقودك إلى الإنجازات الأكبر. شق أندرو كارنيجي طريقه بدءاً من عامل تنظيفات في مكتب البريد وصولاً إلى إدارة أحد فروع مؤسسة الطرق الحديدية في بنسلفانيا قبل أن يبلغ العشرين من عمره. وكان يراه معاصروه شخصاً ناجحاً جداً، وكان بمقدوره بسهولة أن يبقى في مؤسسة السلك الحديدية، ويتسلق سلّم إدارة الشركة. لكن أهداف كارنيج كانت أعظم من ذلك. كان واثقاً من قدرته على تحقيق أكثر من هذا. فسعى نحو تحديات جديدة وخاطر في سبيل أهدافٍ أسمى. الذين يحققون إنجازات حقاً هم الذين يعملون بدأب في سبيل تحقيق أهدافهم. إنهم لا يستسلمون بسهولة. ولكن في

بعض الأحيان يقف بينك وبين تحقيق أهدافك عقبات لا يمكن تجاوزها بسهولة، ليس من الواقعي أن تتوقع تحقيق جميع أهدافك. ومن السذاجة أن تعتقد بأنَّ التمنّي وحده يجعل أمانيك تتحقق.

كثيراً ما تطالعك الحياة بعقبات حرجة يصعب القفز فوقها. عندما يحدث هذا، من السهل أن تنزع نحو الاستسلام. كثير من الرجال والنساء الذين حققوا النجاح كان عليهم مواجهة هذه التحديات. تخطّاها بعضهم عن طريق تعديل أهدافه عند حدوث ظروف جديدة، أو عن طريق إعادة النظر في أهدافهم الأصلية ووضع أهداف جديدة نصب أعينهم. عليك أحياناً أن تواجه معوقات يجب تخطيها قبل الوصول إلى هدفك. أحياناً تملي الظروف عليك الخطوة التالية التي يجب عليك اتخاذها.

عندما تصطدم بحاجز يعوقك ويثبط همتك، ماذا تتصرف؟ حسنٌ بدلاً من الاستسلام، يمكنك أن تتراجع بضع خطوات نحو الوراء ثم تخططّ للمضي قدماً مرة أخرى. قد يرضي بعضنا أن يعملوا طوال حياتهم في مهنة واحدة. يغمرهم الشعور بالرضى نتيجة تحقيقهم لأهدافهم ثم يمضون في طريقهم بهدوء، يحافظون على نجاحهم، ويتخطون العوائق التي تواجههم في بعض الأحيان وقد يمضون في النمّاء ببطء وثبات. ويشعر بعضهم بالملل حال تحقيقهم لهدفهم الرئيسي. النجاح الحقيقي يعني السعي وراء تحديات أكبر ثم تخطي تلك التحديات. قد يجدون لأنفسهم أهدافاً أكبر في الحقل الذي حققوا فيه النجاح، أو يتجهون إلى حقول عمل جديدة، تتطلب منهم اكتساب مهارات جديدة ومواجهة تحديات مختلفة. إذا فقدت أهدافك معناها ولم تعد تشكّل تحدياً لك، حدّد لنفسك أهدافاً جديدة .

إنجاز أهدافك ووسائل تنفيذها:

حال تحديدك لأهدافك، دوّنها واعزم على تحقيقها، والخطوة التالية هي أن تشرع في العمل على تحقيقها. تتمثل أفضل طريقة للشروع بتنفيذ خطتك في وضع جدول زمني يحدد مدّة تنفيذ كل خطوة. ابدأ بالخطط القريبة الأمد. لأن هذه تعبر عن الظروف الراهنة. بخلاف الخطط طويلة الأمد، التي قد يستغرق تنفيذها سنوات. يعني التأخير وجود وقت مهدور. وقت قد لا تتمكن أبداً من تعويضه. من الضروري والملحّ أن تكون هذه الخطط قابلة للتطبيق. استخدم مخيلتك الخلاقة في سبيل تطوير عناصر تطبيقية لكل جزء من خطتك.

الشروع في العمل هو البداية فقط لعملية طويلة. تأكد من أن الأفعال التي تقوم بها تقود إلى النتائج التي ترغب فيها. وللقيام بذلك ابقَ متيقظاً من الوقوع في أي استطراد يعوق وصولك إلى أهدافك.

إحدى الطرق لأداء ذلك تتمثل في تحديد نقاط تحكمّ وعلام وأماكن تتوقف عندها، وتتفحص ما أنجزته، وتقوم بالتعديلات الضرورية كي تحافظ على مسارك. ونقاط التحكم قد يتم تحديدها على أساس الزمن. على سبيل المثال، يمكنك أن تختار التوقف وتفحص إنجازاتك في اليوم الأول من كل شهر. الطريقة الأخرى هي أن تحمل دفتر ملاحظات. قارن ما حققته بما خططت لتحقيقه. أحياناً عندما تتفقد مقدار تقدمك لدى نقطة تحكم، ستجد أنك تتقدم بأسرع مما توقعت. إذا كان الأمر كذلك، يمكنك تطوير خطتك بأن تحدّد أهدافاً أصعب أو تحدّد زمنا أقصر للوصول إلى أهدافك التي وضعتها في البداية. النجاح يزيد ثقتك بنفسك وقد يشجعك على وضع أهداف أعظم نصب عينيك.

تفحص أداءك، وضع خططاً جديدة بالاعتماد على ملاحظاتك. ورغم أن تحقيق هدف طويل الأمد يستغرق سنوات، حدّد نقاط تحكمّ عند فواصل محدّدة، اجعلها مرة في السنة مثلاً. وعند تلك الفواصل، راجع إنجازاتك الخاصة

بكل هدف من أهدافك. واسأل نفسك! «هل حققت ما خططت لتحقيقه؟»إن لم تتمكن من تحقيقه كيف تصحح ذلك؟ خياراتك هي أن تصعّد خطتك التي تعمل وفقها، أو تضع خطة عمل مختلفة، أو تعيد تقويم أهدافك.

للأهداف أهمية جوهرية في سعيك نحو النجاح. فإذا جهلت وجهتك فلن تصل أبداً.

الفصل السابع

الشدائد والمحن ... يا لروعة فوائدها

يا لروعة فوائد المِحن ومنافعها. فهي تكشف لنا قدراتنا وتحشد طاقاتنا. فإذا كان للشخصية أي قيمة حقيقية، فإنها ستفوح بعبق شذاها عندما تتعرّض للضغط، شأنها في ذلك شأن الأعشاب العطرية.

واجه الرجال والنساء العظام على مرّ العصور الشدائد والمحن فاكتسبوا منها القدرة على المضيّ قدماً وتحقيق أهداف عظيمة. بينما سمح الآخرون للشّدائد أن تغرقهم في الوحل. كل يواجه الإخفاق بطريقته الخاصة.. إما أن يستسلم أو يتماسك وينطلق ثانية على طريق النجاح.

ستتعلم في هذا الفصل كيف يمكن للفقر والمحن أن تؤثر في حياتك وماذا يمكنك أن تفعل كي تستعيد الرخاء والنجاح. يرفض الرجال والنساء الناجحون احتمال الإخفاق، بل يتعلمون من أخطائهم ويتابعون مسيرتهم الظافرة - حيث يتجاوزن بأشواط كبيرة الموقع الذي تغلبت فيه الشدائد عليهم.

ويسأل أحد الفلاسفة: «ما هي الشدائد، كي تجعل الإنسان يتذمر تحت وطأتها؟ إنها مثل الألم الناجم عن ثقب أذن الحسناء، حيث تُعلّق الجواهر الثمينة مكان الجرح».

تحمل المعاناة الناتجة عن الشدائد أثراً إيجابياً يساعد ذوي الطبائع القوية على حفظ ذواتهم، وكثيرون ممن أثبتوا قدرتهم على تحمل الفاقة بشجاعة ومواجهة العقبات بمرح، أبدوا عجزهم عن الصمود أمام مخاطر تأثيرات الرخاء. إنَّ الريح القوية لا تطيح إلاّ بعباءات الضعفاء. أما الأكثر قوةً فيواجهون خطر فقدان عباءاتهم أكثر تحت تأثير أشعة الشمس الرائعة. ووفق الطريقة نفسها، فإن تحملّ الحظ الجيد يتطلب شخصية أقوى ودرجة أعلى من ضبط النفس.

قال كاتب المقالات إدموندبورك: «المصاعب هي مدرّب حازم، عينته قوة سامية تعرفنا أكثر مما نعرف أنفسنا كما أنها تحبنا أكثر مما نحبّ أنفسنا. إنَّ من يتصارع معنا يزد أعصابنا قوةً، كما أنه يزيدنا مهارةً. وهكذا إن خصمنا هو عوننا الحقيقي» عدم معاناتنا للمصاعب يجعل حياتنا أسهل، لكنه يجعلنا بلا قيمة. فالممرّات الصعبة تدرّب الشخصية على الاعتماد على النفس.

تُخاض معركة الحياة، على طريق صاعد. أن نربح هذه المعركة من دون صراع قد يعني أن نربحها بلا شرف. لو لم توجد المصاعب لما وُجِد النجاح ولو لم يكن هناك شيء ما نكافح من أجله إذن لا يوجد شيء ننجزه. قد تثير المصاعب هلع الضعفاء، لكنها تشكّل حافزاً مفيداً لأصحاب العزيمة والشجاعة. أنى اعترضتنا المصاعب، علينا الخروج لمواجهتها مهما كانت الظروف. لأنَّ مواجهتها تمرّن قوانا وتصقل مهاراتنا، وتزيدنا صلابةً من أجل حياتنا المستقبلية.

قد يكون طريق النجاح شاقاً وذلك لاختبار طاقات هؤلاء الذين يتسلقون القمة. لكننا سرعان ما نتعلم من خلال الخبرة أنَّ العوائق يتم تجاوزها بأن نتشبّث بها في أثناء تسلقنا، وأن ملمس القُرّاص يبدو ناعماً كالحرير عندما نمسكه

بجسارة، وأن أكبر مساعدة نتلقاها في أثناء سعينا إلى الحصول على شيء ما هي الإيمان الراسخ بقدرتنا على الحصول عليه. والمصاعب تتساقط عادة أمام التصميم على تخطيها.

سنحقق الكثير إذا تجشّمنا عناء المحاولة فقط. لن ندرك ما باستطاعتنا تحقيقه ما لم نحاول. يجب أن تنضج الأمنية لتصبح غايةً ومسعى. تعادل محاولة جادّة واحدة ألف مطمح كلمة «لو» الشائعة ـ التي تعبر عن العجز واليأس ـ تسيج عادةً حقل الممكن، وتمنع إنجاز أي شيء، أو حتى محاولة إنجازه.

قصص عن التغلّب على المحن:

لا أحد يستمتع بالمحن. لا أحد يختار مواجهة الحرمان والفقر. ومع ذلك هناك الأشخاص الذين عانوا من الحرمان بسبب ظروفهم، ويكتسبون الكثير من خلال تجربة المعاناة تلك. ويكتشف الكثيرون بأنهم قادرون على تحمل الحرمان بشجاعة، ومواجهة المصاعب بمرح.

يتحقق التقدم من خلال السلوك الجيد الثابت والحماسة الصادقة، والنشاط والمثابرة من خلال توطيد العزم على التغلب على المصاعب ومواجهة الحظ العاثر.

دعونا نلق نظرة على الحياة المهنية الرائعة لـ: **أندرو غروف**، مدير شركة (إنتيل) والشخصية الأولى لعام ألف وتسع مائة وسبعة وتسعين في مجلة (التايم). ثم توم موناغام، الذي جعل من إيصال طلبات البيتزا إلى المنازل أسلوباً للحياة، وبعده مارك فيكتور هانسن، الذي جعل من «حساء الدجاج» باعثاً للراحة لملايين الأشخاص.

آندروغروف، مدير شركة إنتيل. إنّه أول من أسهم في صنع القانون الذي يعرّف عصر التكنولوجيا: وهو أن قدرة الـ (مايكرو تشيبس) ستتضاعف كما أنَّ سعرها سيهبط بمقدار خمسين بالمئة كل ثمانية عشر شهراً. فضلاً عن ذلك القانون، أضاف غروف قانونه الخاص القائل: [سنجد باستمرار أشياء جديدة نضيفها إلى الـ(مايكرو تشيبس) لم نكن لنحلم بها قبل عام أو عامين]. كان يتمتع بتفاؤل ثابت، مغروس في نفسه كما ينغرس المهاجر في أرض تزخر بالحرية والفرص.

ماذا نتعلم من تجربة غروف:

1ـ فرص النجاح وتكوين ثروة؛ لا تعوقها الشدائد، أو المضايقات، أو الفقر.

2ـ بالرؤية الواضحة والعمل الدؤوب يمكن تحقيق الإنجازات العظيمة.

3ـ يمكن تجاوز العثرات في الحياة المهنية والعملية، إذا ملكت قوة الإرادة اللازمة لمواصلة الكفاح.

توم موناغام، رجل البيتزا: كان لـ توم موناغام حصة كبيرة من المعاناة سواء في حياته العملية أم الشخصية. إنه من ذوي القدرة على التحمل. نهض مراراً من بين رماد الهزيمة وانطلق ليحرز نجاحاً عظيماً كأشهر بائع بيتزا يضمن وصولها إلى أي بيت خلال ثلاثين دقيقة.

عاش طفولة مضطربة، ولم يملك موارد مالية ولم يحصل على فرصة تلقي التعليم الرسمي. حاز جميع الأسباب التي تقود عادةً إلى الإخفاق. ومع ذلك حقق النجاح. يملك موناغام سبعة وتسعين بالمئة من (دومينو)، وهي أضخم سلسلة مطاعم بيتزا تقوم بإيصال الطلبات إلى المنازل في العالم.

راهن بعناد على نجاحٍ مهني يقوم على توزيع بيتزا لذيذة وساخنة، رغم أنَّ منافسيه قالوا إن فكرته لم تكن معقولة أو ملائمة اقتصادياً. ويعود نجاحه إلى حسّه العملي ومثاليته. ويعتقد أن الدين والقاعدة الذهبية (التي تقول أنَّ على المرء أن يعامل الناس كما يحب أن يعاملوه) ساعداه على تجاوز المحن. بالإضافة إلى ذلك كان يتميز بدرجة عالية من الانضباط: كان برنامج لياقته البدنية يتضمن تمرينات أرضية تستمر خمسا وأربعين دقيقة بما فيها تكرار تمرين الضغط مائة وخمسين مرة، ثم الركض لمسافة ستة أميال، ست مرات في الأسبوع. يمثل توم موناغام مثالاً يحتذى لكل من ينوي ابتكار عمل جديد لنفسه أو كل من يريد أن يبرع في مجال عملٍ ما.

ماذا توضح لنا تجربة توم موناغام:

1- بالعزم والتصميم والعمل الدؤوب يمكن للمرء أن يصل إلى القمة، وإن حُرِمَ من فرصة تلقي التعلم وعاش طفولةً بائسة في أسرةٍ مفككة.

2- لا تخش الشركات المنافسة إن كنت قادراً على ابتكار أسلوب عمل أفضل من الأسلوب الذي يتبعونه.

3- لا تستسلم أمام تحدي الخصوم الأقوياء بل استمر في كفاحك.

4- تمسك بالاستقامة والأمانة.

5- امضِ قُدُماً في تطلعاتك. تخيل ما تريد تحقيقه، وضعه نصب عينيك دائماً، واعمل على تحقيقه بكل قوتك.

ـ مارك هانس:

رجل «حساء الدجاج». إنه من أكثر الأفراد مرحاً ونشاطاً وحماساً في زماننا. حقق أفضل نسبة مبيعات بوصفه كاتباً فضلاً عن أنه من خطباء الإلهام الناجحين، إنه يتحدث بسرعة كبيرة، يطلق أفكاراً عن كل شيء، بدءاً من مساعدة الأطفال على أن يكونوا أكثر مرونة؛ وصولاً إلى مساعدة الذين يعملون في حقل البيع والتسويق. لقد تجاوز بمقدار سنة ضوئية، الذلّ الذي عاناه نتيجة إخفاقه المهني منذ عشرين عاماً.

كان يشكك خلال الأشهر المظلمة بقيمته الذاتية وكان قلقاً حيال مقدرته على الوقوف على قدميه والاعتماد على نفسه ثانية كان يقول: «اعتقدت أحياناً أنها النهاية» حتى أنَّ بعض أصدقائه المقربين نفد صبرهم وضاقوا ذرعاً به وكانوا يتردّدون في إقراضه المزيد من المال كي يدبرّ أموره.

وهو الآن يستمتع بنجاحه الرائع الذي يسمح له ولشريكه أن يعدا نفسيهما من أكثر من كتبوا عن عالم الأعمال نجاحاً.

سلسلة كتبهم، التي تبدأ بعنوان «حساء الدجاج من أجل الحيوية» حيث أن حساء الدجاج وصفة تقليدية لعلاج أي مرض ـ بيع منها أكثر من عشرين مليون نسمة ولم تزل تلاقي الرواج ذاته حتى الآن -خرج مارك في إخفاقه المبكر بمجموعة من المبادئ والأسس التي مكنته من تجاوز محنته والتطلّع إلى هدف عظيم. تعلّمَ أن يضحك مستخفاً بمشاكله. «عندما تضحك تجد أن حجم المشاكل يتقلص آلياً» وكي تبني ما يسميه «اعتداداً بالذات لا يُهزم» ينصح مارك بأن تنظر إلى نفسك في المرآة وتشير بإصبعك إلى صدرك وتقول «أنا قادر» ويشرح ذلك قائلاً: «العالم يتآمر علينا كي يجعلنا نشعر بأننا عاجزون عن النجاح».

القاعدة الأخرى للتعامل مع المحنة هي أن تسأل نفسك، «ما الذي يجعلني شخصاً متميزاً واستثنائياً؟» ثم تجيب على هذا السؤال كتابةً وبالتفصيل. يحثنا هانس على الاستفادة من شبكة صداقاتنا ومن آبائنا كي نكتشف ميزاتنا الشخصية.

ما الذي نتعلمهُ من مارك هانس:

1- لا يعني الإخفاق أو الإفلاس النهاية. فمارك هانس تمكن من التغلب على الإخفاق وحقق حلمه.

2- يمكن لفكرة جيدة مصحوبة بالتشجيع اللازم أن تغيرّ حياتك.

3- لا تستسلم. رفض ما يزيد عن ثلاثين ناشراً نشر كتاب «حساء الدجاج من أجل الحيوية والنشاط» قبل أن يتمكن هانس من بيعه.

4- ابحث عن الصفات التي تميزك ثمّ استفد منها.

بما أن العالم يتآمر علينا ليقنعنا بعدم قدرتنا وكفاءتنا، قل لنفسك «أنا قادر وكفؤ» وبعد ذلك تشعر بالرضى عن نفسك وتزداد رزانةً. وبذلك تبني اعتدادك بذاتك.

الشجاعة تستلزم المجازفة:

هيلين كيلر مثال عن المرأة التي ساعدتها شجاعتها على التغلّب على العمى والصمم وجعلتها واحدةً من أكثر نساء جيلها جدارةً بالتقدير. لم تكن هيلين قادرة على الرؤية أو السمع، كما أنها نشأت غير قادرة على النطق بوضوح. وكان من السهل أن تنطوي على نفسها وتذوي. لكنها استطاعت بمساعدة والديها ومرشدتها المتفانية أن تتجاوز حالتها.

عندما بلغت السادسة، لجأ والداها يائسين إلى ألكسندرغراهام بيل، الذي ساعدهما في العثور على مرشدة هي آن سلفيان. كانت سلفيان في العشرين من عمرها وقد شفيت جزئياً من حالة العمى التي عانتها هي نفسها. لقد علمت هيلين أسماء الأشياء عن طريق ضغط الأبجدية اليدوية (الخاصة بالعميان) على راحة كفها. كما علمت هيلين أن تتحدث عن طريق ضغط أصابعها على حنجرتها كي تتمكن من «سماع» الاهتزازات. كما علمتها أن تقرأ وتكتب بطريقة (بْريل) وجعلتها تتفوق في الواجبات المدرسية الطبيعية.

وعند بلوغها السابعة عشر من عمرها. تخرجت هيلين كيلر من كلية (رادْكْلِيف) واستمرت في تكريس حياتها للسفر حول العالم وإلقاء الخُطَب مروِّجةً لفكرة أنَّ بمقدور الصمّ والعميان أن ينتصروا على محنتهم. وكانت بصيرتها أوسع مدى من بصيرة مجرد معَّوق يشارك الآخرين في تجربته بل كانت تشاركهم ببصيرتها وفكرها. على سبيل المثال قالت واعظةً مستمعيها: «الشعور بالأمن والطمأنينة مجرّد خرافة. لا وجود له في الطبيعة، كما أنّه شعور لا ينتاب الناس عامة. تفادي الخطر لا يعني الأمان على المدى الطويل من التعرض والانكشاف الكامل. فإما أن تكون الحياة مغامرة جريئة أو لا شيء» أصبحت هيلين كيلر ملهمة للملايين. فالعزم الواضح يفرض الاحترام.

«عندما تقع في ضائقة ويقف الجميع ضدك، لا تستسلم أبداً، لأن تلك اللحظة بالذات هي عادةً بداية للانفراج» هذا ما تقوله هارييت بيتشر ستو.

في أثناء التنقيب بين أثار بومبيي، التي كانت مدفونة بالغبار والرماد نتيجة ثوران البركان فيسوس عام تسعة وسبعين ميلادي، وجد العمال هيكلاً عظمياً لجندي روماني داخل غرفة حراسة قرب إحدى بوابات المدينة.

كان بمقدوره أن يجد ملجأ تحت الصخور القريبة، لكنه، وفي وجه الموت المحتمّ، بقي على رأس عمله، كشاهد صامت على الانضباط والحذر والإخلاص الذي جعل فيالق الجيش الروماني تسيطر على العالم.

إنَّ العالم يُكبر الشخص الذي لا يتراجع أمام الصّعاب غير المتوقَّعة، الذي يتصارع مع الظروف بصبر وأناة وشجاعة، ويبدي استعداداً للموت في سبيل الواجب.

العزيمة الصّرفة هي السمة الشخصية التي تمكّننا من الإمساك بهدفنا بقبضة فولاذية، وتبقي على إبرة الجدوى مشيرة باتجاه نجم آمالنا. عبر الشمس الساطعة والمطر، عبر الأعاصير والعواصف، عبر البرد والمطر، وفي سفينةٍ مثقوبةٍ تمرّدَ طاقمها، يمكن للعزيمة أن تحفظنا. في الواقع، لا يمكن لشيء أن يقهر العزيمة ما عدا الموت.

لا يحتاج ذوو العزيمة إلى أن يعلنوا عن أنفسهم، لأن عزيمتهم تعبر عن نفسها من خلال أفعالهم. إنها لا تتجلى في نوبات وطفرات، بل إنها جزء من حياتهم إنها تلهم إقداماً رائعاً وشجاعةً بطولية. يعود الكثير من الإخفاق في الحياة إلى الافتقار إلى العزيمة ـ والبدء في الحياة بهمّة واهنة، بلا قرار أو عزيمةٍ تحدّد لنا مسارنا وتجعلنا نلتزم بقرارنا، وبلا قدرة على قول كلمة «لا» بحزم، مما يجعل الشخص يتخبط في وضع تخمينات كثيرة، وكي لا يهين صديقاً، يوقع بلا تردّد على ورقة تثير التساؤلات والشكّ.

ذوو العزيمة يتخذون عزمهم فوراً. وتبقى الأفكار مجرّد أحلام إلى أن نجرب فعاليتها. هل يزعجك التنافس؟ واصل العمل إذاً. حقق مكانةً لك في هذا العالم. جميع الأشياء تفضل الشخص الجريء. قارع المصاعب مباشرةً. تحمّل الحظ العاثر بشجاعة. وتحمّل الفقر بنبل، وواجه خيبات الأمل ببسالة.

يملك الشجعان تأثيراً مُعْدياً وهم يخلقون وباءً من الحماسة النبيلة يحيط بهم أينما حلوا كل يوم يمرّ بنا يُرسل إلى القبر أشخاص مجهولون. والسبب في بقائهم مجهولين حتى مماتهم هو أنَّ جبنهم أعاقهم عن القيام بمحاولة أولى. ولو أنه قُدّر لهم أن يبدؤوا، لقطعوا شوطاً كبيراً على طريق النجاح المهني والشهرة. قال جورج اليوت: «هؤلاء الذين يريدون أن يكونوا على يقين تام، لا ينجزون شيئاً».

لا تضع وقتك في تخيل عقباتٍ قد لا تعترضك أبداً، أو في اجتياز جسور لم تصل إليها بعد. ستفلت الحياة من قبضتك إن لم تعزم عزيمة كاملةً وبقيت متردّداً إلى مالا نهاية.

كان لنكولن رجلاً ذا عزيمة. لم يتردّد عن مناصرة أية قضية يؤمن بعدالتها مهما كانت غير شعبية. وعندما كان الدفاع عن عبدٍ هارب يكلف المحامي لقمة عيشه، وعندما كان المحامون الآخرون يرفضون قضايا كهذه، كان لنكولن دوماً يترافع أمام القضاء مدافعاً عن المظلومين. «اذهبوا إلى لنكولن» كان الناس يقولون عندما كان العبيد يبحثون عمن يحميهم.

لا تكون نتيجة السباق دوماً لصالح الأسرع، كما أنّ الفائز في المعركة ليس الأقوى دائماً. فالخيول تتعرض أحياناً للإرهاق أو العرقلة في أثناء السباق، ويؤخذ هذا بعين الاعتبار عند تقدير النتائج. ذلك السباق شبيه بسباق الحياة، المسافة وحدها التي يقطعها المرء لا تحدّد الجائزة. علينا أن نأخذ في اعتباراتنا العوائق، والأعباء التي حملناها، والظروف المعوّقة التي اجتزناها من تعلم غير كافٍ. ومن ظروف تربية سيئة وتأهيل ناقص وبيئة معادية وظروف محيطة غير مناسبة.

كم من الأشخاص يعانون من إعاقة الديون والفقر والتوجيه غير السّويّ من قبل الأسرة أو الأصدقاء العاجزين عن تقديم النصح السليم؟ وكم يبلغ عدد الذين يقيدهم الجهل، وتُعرقل مسيرتهم بيئة قاسية، ويصطدمون بمعارضة والديهم الذين لا يفهمونهم؟ وكم من شبابٍ يُدفعون إلى مالا يناسبهم كدفع قطعة دائرية في فتحة مربعة؟ كم من شابٍ يتوانى في مسيرته لأنّه ما من أحدٍ يؤمن بقدراته، وما من أحدٍ يشجعه، ولا يحصل على تعاطف. بل يُلام لأنه لا يقوم بعملٍ ما حتى لو كانت كل ذرة من كيانه تثور على هذا العمل وترفضه وتنفر منه.

وكم من شخص يضطر إلى تلمس طريقه نحو هدفه وهو يتخبط في عمى الجهل والافتقار إلى الخبرة؟ وكم من شخصٍ يفتقر إلى الإتقان في كل ما يفعله لأنه لم يتعلم الانضباط في سن مبكرة؟ وكم من شخص يمضي أعرج يعتمد على عكاز لأنه لم يتعلم أبداً الاعتماد على نفسه، بل اعتاد الاعتماد على ثروة والده أو تساهل أمه؟ وكم من شخص يضعف عن متابعة مسيرة الحياة بسبب تساهله مع نفسه وانغماسه في الملذات واللهو والتسلية، وكم من شخص يعوقه المرض أو بنية جسمه الضعيفة، أو نظره الشحيح أو سمعه الضعيف؟

عند توزيع جوائز الحياة في النهاية، سيؤخذ بعين الاعتبار المسافة التي قطعناها، والأثقال التي حملناها، والإعاقات التي كبلتنا. وليس فقط المسافة التي قطعناها، بل الصعوبات التي تخطيناها والظروف المعاكسة التي أعاقتنا في أثناء السباق، ثم تحدّد الجائزة.

تحلَّ بالشجاعة لاتخاذ قرار:

هؤلاء الذين تركوا بصماتهم على القرن الذي عاشوا خلاله كانوا رجالاً ونساءً قادرين على اتخاذ قرارات عظيمة وفورية. الشخص المتردّد الذي يمضي وقته في المقارنة بين الخيارات، واختيار السبيل الذي عليه أن يسلكه، يثبت بتردّده أنه غير قادر على السيطرة على نفسه وأنّ قدره أن يخضع إلى إرادة الآخرين. شخص كهذا هو مجرد تابع. الإنسان الذي يتمتع بالعزيمة والقدرة على اتخاذ القرار لا ينتظر الظروف المناسبة، ولا يخضع للحوادث بل يجب على الحوادث أن تخضع له. الشخص المتردّد هو دوماً تحت رحمة رأي الشخص الذي تحدث إليه آخر مرة. قد يتمكن الشخص المتردد من تمييز الخيار الصحيح لكنه ينجرف نحو الخيار الخاطئ. لأنه عندما يختار مساراً ما، يلتزم به فقط إلى أن يلاقي معارضةً من شخص ما.

عندما جاء يوليوس قيصر إلى ربيكون، النهر الذي يشكل الحدود بين إيطاليا وبلاد الغال؛ تردّد أمام غزو حدودٍ لم يكن مسموحاً لأي جنرال أن يغزوها من دون إذنٍ من مجلس الشيوخ. لكن الخيار الآخر الذي كان أمامه هو كما قال: «تدمير نفسي أو تدمير بلادي» ولهذا لم يتردد عقله الجريء طويلاً ثم اندفع على رأس جيشه إلى مجرى النهر. وغير قراره تاريخ العالم. الرجل الذي قال «جئتُ، ورأيتُ ، وانتصرتُ» لم يكن يتردد طويلاً. كان يتمتع بالقوة اللازمة لاختيار سبيله، ويضحي بكل الخطط التي تتعارض مع ذاك السبيل في تلك اللحظة. عندما هاجمت قواته بريطانيا، عزم السكان على عدم الاستسلام أبداً. وتمكّن ذهن القيصر المتقد في أن يرى أنَّ عليه إلزام جنوده بالنصر أو الموت.

وكي يقطع عليهم جميع سبل التراجع، أحرق السفن التي حملته وإياهم إلى شواطئ بريطانيا. ولم يبق أمامهم أي أمل للتراجع وكان خيارهم بين الموت أو النصر. وكانت هذه المعركة العنصر الأساسي لشخصية هذا المحارب العظيم وانتصاراته.

هذه القدرة على الاختيار الفوري للسبيل الذي سنسلكه والتضحية بجميع النوازع المتعارضة معه وقطع الطريق على الآخرين وإسكاتهم وعدم السماح لهم بإلهائنا عن متابعة الطريق الذي اخترناه، هي واحدة من أكثر القدرات فعاليةً في تحقيق النجاح. أن تتردّد يعني أن تعاني الضيَّاع. في الواقع هؤلاء الذين يبددّون وقتهم في اللف والدوران، والتقدم ثم التراجع، والتردّد والتواني، والمداولة وجرجرة الأقدام، وموازنة الخيارات ومقارنتها، والمجادلة حول أمور تافهة، والإصغاء إلى رأي جديد، لن يتمكنوا من إنجاز أي شيء. لأنهم لا يتمتعون بما يكفي من الإيجابية والمبادرة، بل تسيطر عليهم السلبية التي تعجز عن إنجاز أي شيء. وبدلاً من ابتكار الثقة، نجد الأشخاص السلبيين يتردّدون ويشككون. أما الأشخاص الإيجابيون ذوو العزيمة والتصميم، فهم قوى فعالة في هذا العالم، يناضلون دوماً في سبيل قضية ما. يمكنك دائماً أن تقدر أعمالهم وتقيسها. ويمكنك تخمين العمل الذي تنجزه طاقتهم.

عندما سُئل الاسكندر العظيم عن كيفية بسط سيادته على العالم، أجاب «بعدم التردّد».

الأشخاص المتردّدون يفتقرون إلى الحزم والتأهّب، من دون ذلك لا يمكن تحقيق أي نجاح. الفرص العظيمة نادراً ما تسنح. ولأكثر الأشخاص حظاً، وهي تذهب بسرعة أيضاً إذا لم يتم استغلالها بشكل فوري.

الإنسان العاجز عن اتخاذ القرار لا يملك السيادة على نفسه، نظراً لأن هذا الشخص إذا تجرأ على الدفاع عن قضية ما بقوة عزيمته التي لا تتجاوز قوة عنكبوت، قد يقع في اللحظة التالية في نوبة مرضية من التباهي ويتبدى خلال ذلك وهن العزيمة التي كان عليه أن يبرهن من خلالها تفهمه وإرادته. يخضع المرء إلى ما يحوز على اهتمامه، وبينما يحاول أن يتقدم في مجالٍ ما، تحاول كل قضية أن تسيطر عليه، كما تخضع الأغصان التي تطفو على سطح مياه النهر، لكل عشبة ضارة وكل دوامة على الضفة.

لا يوفر الشخص الحازم القادر على اتخاذ القرار الوقت الذي يضيع عادةً في التردّد والتسويف بل يوفر أيضا الطاقة والحيوية التي يبدّدها الشخص المتحير الذي يمضي وقته في مقارنة الخيارات إلى ان تبدو له متعادلة فيفقد القدرة على القرار ويعجز بالتالي عن التقدم قيد أنملة بإرادته، بل تحركه إرادات الآخرين.

كم من شخص يتخبط في الحياة طويلاً إلى أن يحظى بالفرصة المناسبة، في حين كان في متناول يده في سانحة من الوقت، فرصة لا تتوفر سوى مرة في الحياة ولم يتمكن من انتهازها.

هؤلاء الذين يريدون أن يتبؤوا المقدمة في هذا العصر، عليهم أن يتحلوا بالمقدرة على اتخاذ القرار السريع والحاسم. مثل يوليوس قيصر، عليهم أن يحرقوا سفنهم وراءهم، ويجعلوا التراجع مستحيلاً، وعندما يشهرون سيوفهم، عليهم أن يرموا الغمد بعيداً، خشية أن تسيطر عليهم لحظة ضعف وتردّد.

عليهم أن يسمرّوا عصابات رؤوسهم إلى صاري السفينة كما فعل كولن ويلسون في المعركة، في تصميم منه على الغرق مع السفينة إذا لم يحقق النصر. القرار الفوري والجرأة حملا كثيراً من الأشخاص الناجحين وساعداهم على تجاوز أزمات كاد التردّد فيها أن يفعل الخراب والهزيمة.

لا تدع الفقر يدمرك:

أشد جوانب الفقر إيلاماً هي التفكير فيه. إنَّ القناعة بأننا فقراء وبأننا سنبقى كذلك تقضي على كلَّ أملٍ لنا في حيازة أي جدارة أو كفاءة. التمسك بالتفكير في الفقر يبقينا في حالة خاضعة للفقر تعيد إنتاجه وتكريسه. الفقر حالة غير طبيعية.

إننا نقدر ونحترم الأشخاص الذين يعانون الفقر نتيجة ظروف صحية سيئة أو ظروف قاهرة ولا عيب أو عار، إنما يكمن العار في عدم بذلنا لقصارى جهدنا كي نحسن ظروفنا. ما نشجبه هو الفقر الذي يجب أن نحمي أنفسنا منه، ذاك الذي يعود إلى حياة التبذير والفساد، وإلى الأعمال الفوضوية القذرة والى البطالة وتبديد الوقت سدىً أو إلى الكسل، والفقر الذي يعود إلى عدم السّعي، أو إلى التفكير الخاطئ أو إلى أي أسباب يمكن أن نحول دونها. على المرء أن يشعر بالخزي حيال الفقر الذي بمقدوره دفعه عن نفسه، ليس فقط لأنه يعطي فكرة مخزية عن إمكاناته ويعطي فكرة خاطئة عنه، بل لأنه سيدفعه إلى أن ينظر إلى نفسه نظرة دونية أيضاً.

مشكلة الكثير من ضحايا الفقر أنهم يفتقرون إلى الثقة بقدرتهم على تجاوز فقرهم. يسمعون الكثير عن ندرة الفرص أمام الفقراء، يسمعون الكثير عن نفوذ الأغنياء وطمعهم وتدريجياً يفقدون الثقة بمقدرتهم على تحمل الظروف، وتُثبط هممهم.

إن التفكير الذي يرافق الفقر أكثر خطورة من الفقر. المهلك هو قناعتنا بأننا فقراء وأننا سنبقى كذلك. الموقف الذهني من الفقر هو المدمّر. إنه التوجه نحو الفقر والشعور بالرضا حياله مما يمنعنا من أن ندير له ظهرنا ونكافح في سبيل الخروج منه بعزيمة لا تعرف التراجع.

إن اتخاذ الوجهة الخاطئة، نحو الجانب المظلم، الكئيب، الذي يولّد الشعور باليأس، هو الذي يعوق مساعينا ويثبط مطامحنا. وما دمت تحمل معك أجواء الفقر وتتشعّ بأفكار الفقر، ستبقى محدوداً. ولن تكون أكثر من متسول إذا كنت تفكر بأسلوب المتسولين، وستبقى فقيراً طالما حملت أفكار الفقر كما ستكون مخفقاً إذا فكرت فقط بالإخفاق.

إن خفت من الفقر، إن كان يرعبك، إن كنت تخاف الفاقة حينما تبلغ أرذل العمر، سيضاعف هذا من احتمال اقتراب الفقر منك، لأن هذا الخوف الدائم يقوّض شجاعتك، ويزعزع ثقتك بنفسك، ويجعلك أقل قدرة على تحمل الظروف الصعبة.

إذا استطعنا السيطرة على فقرنا الداخلي، سنتمكن فوراً من السيطرة على الأشياء الخارجية. عندما نغير موقفنا الذهني تتبعه التغيرات الأخرى. الاحتفاظ بالتفكير بالفقر يبقينا على تماس مع الظروف التي تولّد الفقر. والتفكير الدائم بالفقر، والحديث عن الفقر، والعيش بأسلوب فقير يجعلنا فقراء فكرياً. وهو أسوأ أنواع الفقر.

ما دمت تنضح تردّداً وإحباطاً، ستبقى مخفقاً. إذا أردت أن تتخلص من الفقر، عليك أن تحتفظ بعقلك في حالة خلاّقة خصبة. لأداء ذلك، عليك أن تحمل أفكاراً واثقة ومرحة وخلاقة. النموذج يجب أن يسبق اللوحة. عليك أن تتمكن من تخيل عالم جديد كي يصبح بمقدورك العيش فيه.

تحويل المحنة إلى انتصار:

لو أن الأشخاص الذين يحتلون مكانة ثانوية في هذا العالم، الذين يعتقدون أن فرصهم ضاعت إلى الأبد، وأنهم لن يتمكنوا من الوقوف على أرجلهم ثانية، لو أنهم عرفوا قدرة التغيير التي تحملها أفكارهم، لتمكنوا بسهولة من البدء ثانية.

الإخفاق هو الامتحان النهائي للمثابرة والإرادة الحديدية وهو إما أن يحطم الحياة أو يزيدها صلابة. الرجال والنساء العظماء لا يستسلمون للشدائد بل يثابرون على الكفاح من أجل تخطيها.

قال جون ميلتون: «الظروف لا تتسامح مع المشاهير. بل عليهم أن يشقوا طريقهم إلى النجاح ويتغلبوا على كثير من المصاعب. الطريق الحقيقي نحو السيطرة على الظروف هو أن تكوّن ظرفا عظيماً بنفسك».

علينا أن ندعم عزيمتنا بحسن التصرف والاختيار، ونقويها بالمعرفة والحسّ السليم، أو أنها تقودنا إلى صدم رؤوسنا بالحواجز. يجب ألا نتوقع تجاوز عقبةً كأداء بالإرادة العنيدة فقط. لنا الحق أن نعتقد فقط بقدرتنا على فعل كل ما يقع ضمن دائرة إمكاناتنا، وقوتنا، وقدرتنا على التحمل. العوائق التي تبدو لنا بأنها لا تقهر يمكن أن تعوق تقدمنا في بعض الاتجاهات. ولكننا سنجدها عوائق مؤقتة أو يمكن إزالتها إذا سلكنا الاتجاهات التي تبدو لنا ممكنة عقلانياً.

الشخص المثابر الذكي وذو الإرادة القوية يتمكن من إيجاد أو شق طريق لنفسه، حينما تسمح بذلك طبيعة الأشياء.

حقق في ذاتك شروط النجاح:

إذا أردت أن تحيا حياةً غنية واسعة، وتعبّر عن ذاتك بأسلوب مبدع يوسّع المدارك، احصل على حريتك مهما كان الثمن. لا شيء يمكن أن يعوّضك عن إخماد أفضل ما في داخلك. ولهذا عليك إظهارها مهما بلغت التضحيات. إن الأمر يتطلّب قدراً كبيراً من الاحتكاك والصقل والمعاناة، والصراع مع المصاعب والحظ العاثر. ذلك ممكن إذا أردت أن تظهر القوة الحقيقية الداخلية لشخصيتك. وما كانت الماسة لتظهر مدى عمق روعتها وجمالها، لولا احتكاكها مع الحجر الذي يصقل أوجهها، ويسمح للضوء بالدخول وكشف ثرائها المخبأ. إنه الثمن الذي تدفعه مقابل تحررها من الظلام.

اسأل أغلبية الرجال والنساء الذي حققوا إنجازات عظيمة في هذا العالم إلى أي شيء يدينون بقوتهم، وسعة تفكيرهم، وتنوع خبراتهم التي أغنت حياتهم. عندها سيقولون لك إن كل هذه هي ثمار الصراع، وأنهم أحرزوا أسمى درجات ضبط النفس، وأغنى السمات الشخصية، في سياق محاولتهم تجاوز الوسط المحبط، وكسر القيود التي تكبلهم، والحصول على التعليم اللازم، والتخلص من الفقر، وتنفيذ بعض الخطط العزيزة على نفوسهم، وتحقيق أهدافهم.

الكفاح في سبيل التخلص من الفقر هو حافز رائع. لو أن كل شخص وُلد وفي فمه ملعقة من فضة. -لو أنهم لم يضطروا إلى العمل- لكان الجنس البشري قد بقي في طور الطفولة المبكرة حتى الآن. لو أن كل شخص وُلِد ثرياً،

لكنا الآن نعيش في عصور مظلمة. ولكان الجزء الأكبر من الأرض بقي من دون استثمار أو تطوير حتى الآن، ولكان الذهب بقي ضمن مناجمه، ولكانت مدننا العظيمة بقيت في الغابات والمقالع.

الحضارة والمدنية تدين بوجودها للكفاح المستمر في سبيل تجاوز الفقر أكثر مما تدين لأي شيء آخر.

إننا نبذل قصارى جهودنا ومساعينا في سياق محاولتنا تحقيق آمالنا وأهدافنا. يعجز معظم الأشخاص عن القيام بأقصى جهد يمكنهم القيام به من دون الحاجة الملحة لذلك، الحاجة الدائمة لتحسين شروط عيشنا دفعتنا إلى الأمام وصقلت الخصائص المميزة للجنس البشري كما نمّت قدرته على التحمل.

يزخر التاريخ بقصصٍ عن إخفاق رجالٍ ونساءٍ بدؤوا حياتهم أثرياء. كما أنه يضيء من ناحيةٍ أخرى، بأمثلةٍ عن هؤلاء الذين يدينون بكل شيء إلى الحافز الذي تخلقه الحاجة. إنّ نظرةً سريعة على تاريخ الولايات المتحدة ستكشف لنا أن أغلبية الأشخاص الناجحين في كل مجال من المجالات كانوا في البداية فتياناً فقراء ثم بلغوا أسمى المراتب بعد أن انطلقوا من بيئة قاسية وفقر مدقع. وأكثر الرجال والنساء الناجحين نفعاً للمجتمع الآن، تخرّجوا أيضاً من مدرسة الفقر والحاجة. أعظم تجارنا ومديري شركاتنا وأساتذة جامعاتنا، ومخترعينا وعلمائنا ومصنعينا، ورجال ساستنا دفعهم إلى الأمام وحز الحاجة، وقادتهم إلى الأمام الرغبة في أن يحققوا أقصى ما تؤهلهم إمكاناتهم.

أما الشبان الذين ولدوا وترعرعوا في أحضان الرفاهية والترف، وكانوا دائماً يعتمدون على شخص ما، ولم يضطروا أبداً إلى شق طريقهم إلى غاياتهم، وكان لديهم دوماً من يحتضنهم، فنادراً ما يكتسبون قوة عظيمة أو قدرة على الاحتمال. إنهم يشبهون الشجيرات الصغيرة في الغابة بالمقارنة مع أشجار السنديان العملاقة التي كافحت من أجل كل شبر من نموّها وصارعت العواقب مذ كانت مجرّد بذرة إلى أن أصبحت شجرة عظيمة.

تُكتسب القدرة جّراء الصراع مع قوى ثم التغلب عليها. يصبح العملاق قوياً من خلال مصارعته للمصاعب. ومن المستحيل أن يتمكن الشخص الذي لا يضطر إلى الكفاح ومغالبة الصعاب أن يكتسب القوة والقدرة على الاحتمال. «أن تحيا بلا تجربة ومساعٍ يعني أن تموت مجرّد نصف رجل».

تُنتزع قوة الشخصية من مغالبة الصعاب وتجاوزها. الحياة هي صالة ألعاب رياضية ومن يكتف بالجلوس على المقعد ومراقبة الأثقال والأجهزة الأخرى، لن يكتسب قوة عضلية أو قدرة احتمال وجلد.

إذا قام الوالدان بالتمارين الرياضية بدلاً من أطفالهم. لن يكتسب الأطفال قوة عضلية. بل سيبقى الأطفال ضعفاء إلى أن يؤدوا تمارينهم الخاصة كم من الأهل يحاولون القيام بالتمارين بدلاً من أطفالهم بينما يراقبهم أطفالهم وهو جالسون على كرسي مريح. ومع ذلك يتساءل هؤلاء الأهل لماذا ينشأ أطفالهم ضعفاء، وعضلاتهم رخوة مترهلة.

أليس غريباً أن يفخر كثير من الأهل بأنهم عصاميون صنعوا أنفسهم بأنفسهم وأن يعدوا أنفسهم محظوظين لأنهم اعتمدوا على إمكاناتهم لبناء استقلاليتهم واعتمادهم على ذاتهم، ثم في الوقت نفسه يبذلون قصارى جهدهم كي يجنبوا أطفالهم المرور بتجربة مماثلة لتجربتهم؟ أليس غريباً أن يزوّدوهم بعكازات ليزيد ذلك من صعوبة الاعتماد

على أنفسهم في المشي ويحرموهم من أقوى حافز على تنمية قواهم الذاتية عن طريق تجريدهم من الحاجة إلى السّعي والعمل، وعن طريق تلبية حاجاتهم وحمايتهم بالثروة من جميع الجهات؟

سئل فنان مشهور عن أحد طلابه إذا كان سيصبح رساماً عظيماً، فأجاب «لا، أبداً لأنَّ دخله السنوي يبلغ 6000 جنيه».

كان هذا الفنان يعرف جيداً دور الكفاح ومواجهة الصعوبات في اكتساب القدرة. كما كان يعرف مدى صعوبة اكتساب القوة مع نعيم الثروة .

ليس للفقر قيمة أي قيمة إلا كنقطة انطلاق. الفقر بحدّ ذاته عبودية لكنه نقطة انطلاق عظيمة، لأن هذه الانطلاقة بدءاً منه -إذا تمت بأمانة ووعي- هي التي تخلق الإنسان العملاق.

لم نكن ندرك دائماً في أثناء سعينا، أنَّ ما حصلنا عليه بشكل عرضي في طريقنا الذي بدأ في الفقر كان أثمن بما لا يقاس من الأشياء التي كنا نهدف لتحقيقها ـ ككسب العيش، أو المقدرة. أن يصبح الإنسان قوياً من خلال صراعه مع الحاجة أثمن ألف مرة من كسب العيش والمال، أو الملكيات التي يحوزها.

باشر عملك:

حالما تقرر بأنك لن تسمح للفقر أو المحن أو الإخفاق بالتغلب عليك، قرر ما تفعله كي تنتشل نفسك من الركود. ثم اشرع في العمل في الحال! لا تسمح لطموحك ورغبتك أن يفترا. لأن عادة التأجيل هي موت لملكة المبادرة. إنها تشلّ قدرتنا على البدء، والمسافة التي تفصلنا عن النجاح تكبر أكثر فأكثر مع مرور السنين.

العزيمة = الطموح + الشروع في العمل

الطموح من دون سعي يشبه المعرفة التي لا نستخدمها. يعتقد كثيرون أنَّ مجرّد امتلاكهم للمعرفة يضمن تقدمهم. لكن المعرفة تبقى مجرد معلومات، وحقائق محفوظة في الذاكرة، إلى أن تتحول إلى مقدرة عن طريق استخدامها.

تصوراتك الأولى هي توقعات عن التصورات التي تقدر على الشروع بها وإنجازها. ولكن تذكر أن عادة الانتظار وعادة التأجيل عادة مهلكة.

العدوّ الخبيث الآخر للطموح ولما يقود إليه من تطور وإنجاز، هو نزوع المرء إلى تخفيف جهوده بعد إحرازه القليل من النجاح. يكافح الأشخاص الطموحون بجد ومثابرة عندما لا يثقون بالمستقبل. إنهم لا يتباطئون أبداً في السعي حين يريدون صناعة اسم لامع. ولكن قلة هم الأشخاص الذين يتابعون سعيهم بالمثابرة نفسها ويبذلون الجهود الحثيثة نفسها بعد أن يختبروا الشعور المثير للنجاح لمرة واحدة، وبعد أن يتأكدوا من أنهم ضمنوا لأنفسهم المكانة اللائقة بها. وهذا ما جعل كثيراً من الفنانين في أحيان كثيرة يشعرون بخيبة الأمل نتيجة عدم قدرتهم على إنتاج عمل يوازي في جودته تحفتهم الأولى. وهذا ما يجعل المحامين يعجزون عن تكرار نجاحهم الذي أحرزوه في القضايا الأولى التي

ترافعوا فيها عندما لم يثقوا من موقعهم بعد، وهذا ما يجعل بعض الكتاب خائبي الأمل نتيجة عدم قدرتهم على تجاوز نجاح كتابهم الأول.

من دون صراع المرء في سبيل حماية نفسه من السخرية وعدم البراعة، أو من الإخفاق في بذل قصارى ما بوسعه. ومن دون الجهود المستمرة الحثيثة لن يكون هناك إنجاز مستمر ودائم.

إذا ملك المرء غاية سامية لحياته تلازم تفكيره طوال الوقت، سيؤثر ذلك إيجابياً في عمله اليومي، لأن الشخص الذي يحمل طموحاً كهذا عليه أن يعدَّ كل يوم من أيام حياته تشكيلاً للبنة من لبنات صرح حياته. هذا الشخص يعرف أنه إن كانت إحدى لبناته لا تحقق الكمال اللازم، سيؤدي ذلك إلى تشويه الصرح مهما كان العمر الذي بلغه، فكرّ وتصرف كما لو أنك بدأت حياتك المهنية لتوكَ. لأن المصاعب والعقبات لا تبدو للشباب بالصعوبة التي تبدو لهم فيما بعد، وكلما خفنا من المصاعب، زاد حجم هذه المصاعب. ما كان يبدو في مرحلة الشباب تلاً ناتجاً عن وكر خلد، سيتبدّى مثل جبل خلال سنوات العمر اللاحقة عندما يتعرض الطموح للفتور، وتصاب مَلكات المرء بالخدر بسبب عدم الاستعمال. الطالب المتحمسّ، والشخص الفتيّ المفعم بالآمال، لا يدرك تلك الحقيقة. وما لم يكن يقظاً دائماً، فإن طموحهم سيضمر مع تقدمهم في العمر، إلى أن يصلوا إلى عمر يصبح معه البدء من جديد في السعي إلى تحقيق ما طمحوا إليه في أثناء شبابهم أمراً شبه مستحيل.

طموح حياتنا يشبه كثيراً الرؤى والتصورات، التي تخطر في ذهن الكاتب أو الفنان. في البداية تكون الرؤية حادة جداً ومتميزة، ولكن إذا لم نفلح في التقاطها، وتضمينها في نصنا أو لوحتنا، فإن كل رؤية تليها تكون أقل حدّة و أكثر شحوباً بقليل، إلى أن تشحب كثيراً وتصبح غير جديرة بالتسجيل.

إن أعظم طموح وأقوى عزيمة، وأرسخ تصميم على تنفيذ خطة ما، لن يزيد قوتك مثقال ذرة ما لم تشرع في العمل على تنفيذ خطتك أو مشروعك.

إن التخطيط لإنجاز الأعمال مهما كانت الأعمال عظيمة، سيضعفك إن لم تنجزه، قد تقف داخل صالة ألعاب رياضية وتنظر إلى الأجهزة طوال حياتك ولن يزيدك ذلك لياقة بدنية. إن الفعل الحقيقي هو الذي يقوي الشخصية والأعصاب، وهو الذي يدعم الطموح.

يقول غويت «من يملك الإرادة الصلبة يقولب العالم على صورته» ويقول فيكتور هيغو «إن الناس لا يفتقرون إلى القدرة، بل يفتقرون إلى الإرادة» هؤلاء الذين يصممون على بلوغ هدف ما، قاموا من خلال تصميمهم ذاته بإزالة العوائق التي تقف دُون تحقيق ذاك الهدف، وهؤلاء الذين يؤمنون بفكرة الرعاية الذاتية، ويتمسكون بها، يجدون أنَّ تلك القدرة تتقد من داخلهم كالنار وتدفعهم في طريق تحسين أنفسهم. سيجدون أنها تزيل الصعوبات وتزوّدهم بالوسائل، وتمنحهم الجرأة بدلاً من الخوف، والقوة بدلاً من الضعف.

ما يميز الرجال والنساء العظماء هو فعالية إرادتهم. قال معاصرو يوليوس قيصر عنه كان نشاطه وعزيمته وراء نجاحا ته وانتصاراته وليست مهارته العسكرية.

إن الشبان الذين يبقون أعينهم مفتوحة كي لا يفوتهم مشهد يمكنهم من استخدامه في سياق تطوير أنفسهم، والذين يشنفون آذانهم لالتقاط همسة تساعدهم على شق طريقهم، ويبقون أيديهم ممدودة لالتقاط الفرصة السانحة، الذين يحافظون على يقظة دائمة لالتقاط أي شيء يمكنه أن يساعدهم على تحقيق الانسجام مع هذا العالم، ويستخدمون كل تجربة في الحياة ليصنعوا منها جميعاً الألوان التي تزين لوحة حياتهم، والذين يحتفظون بقلوبهم مفتوحة لالتقاط كل نبض نبيل، وكل ما يمكنه أن يلهمهم؛ أولئك الشبان سيجعلون من حياتهم رحلة نجاح بلا شك. وإذا كانوا يتمتعون بالصحة، لن تفلح العثرات في الوقوف في وجه طموحهم والحول دون تحقيقهم للنجاح.

تدريب العقل على الانضباط:

عليك أن تُخضع عقلك للتدريب إذا أردت الفوز في سباق الحياة. وذلك خلال المساعي النشيطة المستمرة، التي تُعاد وتعاد، يمكن اكتساب قدرة تركيز التفكير على موضوع واحد، مهما كان نظرياً أو معقداً، وتنمية كل ما عداه. عملية اكتساب هذه السيادة على الذات والسيطرة التامة على قوانا الفكرية، هي عملية تدريجية، وتختلف المدة التي تحتاج إليها بحسب البنية العقلية لكل شخص، لكن اكتسابها يستحق ما نبذله من جهود.

قد تكون أكثر نتائج التعليم قيمة تلك القدرة على جعلك تقوم بما عليك القيام به وفي الوقت المحدّد لذلك، سواء أعجبك ذلك أم لم يعجبك. إنه الدرس الأول الذي عليك تعلمه، وقد يكون الدرس الأخير الواجب تعلّمه بالتفصيل، مهما بدأ تأهيلك باكراً.

أفضل طريقة لتعلم الجري هي أن نبدأ بالركض، والطريقة المثلى لتعلم السباحة هي ممارسة السباحة فعلاً. وطريقة اكتساب الإرادة القوية هي أن نتمرّن على ممارسة الإرادة. تصبح الإرادة أقوى عن طريق التمرين. إنَّ التمسّك بشيء واحد إلى أن نبرع به هو الامتحان الحقيقي للانضباط الذهني والقوة الذهنية.

يفتقر الكثيرون إلى القدرة على الاستمرار إلى حين الوصول إلى الهدف مع أنه بمقدورهم القيام بانطلاقة نشيطة مفاجئة، لكنهم يفتقرون إلى الثبات، ومن السهل تثبيط همتهم، يمكنهم متابعة المسيرة إذا كان الطريق سهلاً خالياً من العقبات، لكن عزيمتهم تخور أمام أول عقبة. إنهم يعتمدون على الشخصيات التي تفوقهم قوة من أجل المقدرة والحيوية. إنهم يفتقرون إلى الاستقلالية والأصالة. ولا يجرؤون إلا على أداء ما سبقهم إليه الآخرون فقط. لكنهم لا ينفصلون عن الحشد ويتصرفون بجرأة.

ما يحتاج إليه الراغبون في تحقيق النجاح في أعلى درجاته الممكنة هو التخطيط الدقيق والقدرات الاحتياطية التي يمكنها أن تعادل جميع الطوارئ. لا يمكن لأحد أن يأمل بتحقيق ما هو استثنائي إلا إذا حول حياته إلى خزان من القوة يمكنه أن يسحب منه الدعم الدائم. تأكد من أنك خزّنت الطاقة والمعرفة التي تكفيك وتلائمك لأداء الفرصة العظيمة.

لا يوجد فعل في اللغة مثل فعل: سأعمل. إنه يحوي القوة والعمق والصلابة والحزم والثقة والقدرة والتصميم والعزم وتفرّد الشخصية فإذا رددته تسمع نغمات رنانة تصوّر ما تعبر عنه. إنه فعل يحدثك عن الانتصار على

الصعوبات. عن الانتصار على وهن العزيمة، عن المغامرات الطموحة الجريئة، عن العزيمة التي لا تخور، وعن عدد لا نهائي من البواعث التي تسيطر بواسطتها على المعوقات التي تصادفها على طريق تقدمك.

ما هي قوة الإرادة إن لم تكن قوة الشخصية، قوة التصميم ـ قوة تتولد ذاتياً، وهي بمثابة الروح لكل شخصية. حيثما وجدت تجد إلى جانبها الحياة وحيثما انعدمت تجد الضعف والعجز والقنوط.

لتكن الدراسة الأولى التي تقوم بها هي أن تثبت للعالم أنك لست من خشبٍ وقش، بل في بنيتك بعض الفولاذ أيضاً.

لا يمكن إحصاء إنجازات الإدارة القوية. لاشيء يبدو مستحيلاً للشخص الذي يملك الإرادة الكافية والتّوق الكافي.

إذا وضعنا غرامات من البارود في مقذوف داخل مسدس، وأطلقنا، فإن الخطوط الحلزونية للسبطانة تعطي المقذوف اتجاهاً وقوة، وفيها من القوة والتأثير ما يزيد عن حمولة سيارة بارود تحترق في العراء.

هناك ثلاثة أنواع من البشر في هذا العالم: الفعالون والرافضون والعاجزون. النوع الأول ينجز كل شيء، والثاني يعارض كل شيء، وأما الثالث فيخفق في كل شيء.

شواطئ الحظّ يغطيها حطام أشخاص كانوا يتمتعون بمواهب رائعة لكنهم افتقروا إلى الشجاعة والثقة والعزم، مما أهلكهم على مرأى ومسمع أشخاص مغامرين يقلّون عنهم موهبةً لكنهم يمتلكون التصميم والشجاعة مما ساعدهم على الرسّو في ميناء النجاح. وكان سبب إخفاق الذين بدؤوا وهم يحملون طموحات كبيرة هو افتقارهم إلى قوة الإدارة، وما نفع الإنسان من دون إرادة؟

تسمى الإرادة العمود الفقري للشخصية. يمكن مقارنة الإرادة في علاقتها مع الحياة كعلاقة دقّة السفينة مع محركها البخاري، حيث تقوم حركة السفينة على الاتجاه الذي حددته الدفة وفق الطاقة الناجمة عن المحرك.

قوة الإرادة مقياس لإمكانات المرء. هل يمكننا الإمساك بأي شيء نضطلع به بقبضة حديدية؟ إن القبضة الحديدية هي التي تقبض على الأشياء وتتمسّك بها. في هذا العالم المتزاحم والمتدافع والأناني والطماع، ما هي الفرصة التي يمكن أن يفوز بها شخص تعوزه إرادة بلا قبضة تمسك بالحياة. هل من المتعذر تصنيف النجاحات والإخفاقات اعتماداً على الدرجات المتفاوتة من قوة الإرادة؟ الذين يملكون القدرة على العزم على المضي في مسارٍ معين، الذين لا يلتفتون يميناً أو يساراً مهما كانت المغريات، الذين يركّزون نظرهم على الهدف الذي وضعوه نصب أعينهم، مهما صادفوا من مشهيات، أولئك نجاحهم مؤكدّ.

إن القوة الواعية موجودة في ذهن كلٍّ منا. موجودة كي نطوّرها ونجعلها تثمر، مثل استنبات الزهرة الجميلة رغم عنادها واستعصائها، فإذا أبقينا القوة في طور السبات، يعني أن نحكم على أنفسنا بأن نبقى مغمورين لا شأن لنا، أي ندوس مطامحنا، ونخنق ملكاتنا. أما أن نطوّرها فهذا يعني أن نميز أفضل ما في داخلنا، ونقدمه للعالم. إن معرفتك التامة بنفسك تجعلك قادراً على تقدير أهميتك.

الشخص الذي يفتقر إلى التعويل على الذات وإلى الإرادة الحديدية هو مجرد ألعوبة في يد المصادفات، ودمية بين يدي محيطه، وعبد للظروف. أليست الشكوك ألدّ الأعداء؟ إذا أردت أن تحقق أقصى نجاح ممكن، تمسّك بالإيمان بأنك ستنجح، مهما كانت العقبات التي تعترضك. لا تسمح لنفسك أبداً بالتشكيك في حقيقة أن الخالق شاء لك الفوز في معركة الحياة. عد كل ما يوحي لك بأن حياتك مخفقة، وأنك لست ممن يحققون النجاح وأن النجاح لم يخلق من أجلك، عده إيحاء فادحاً مضللا، اطرد هذه الأفكار من ذهنك كما تطرد لصاً من بيتك.

إن هالة عظيمة تحيط بالذين يمتلكون روح الجسارة والإقدام، ويمتلكون الثقة بقدرتهم على الإنجاز والتحدي. إن العالم يقوِّمنا حسبما نقوم أنفسنا إنه يثق بالذين يثقون بأنفسهم، ولا حاجة له إلى الأشخاص الجبناء المترددين الذين لا يتحركون ما لم يأمرْهم آمر.

إن الإنسان الذي يتمتع بطبيعة إيجابية ويثق بقدرته على تحمل الظروف أو المسؤولية، هو الفائز بثقة الآخرين. الذين ينجزون إنجازات عظيمة في هذا العالم هو الجسورون المغامرون الذين يثقون بأنفسهم. إنهم يجرؤون على اتخاذ مسارهم الخاص بهم والتصرف بأصالة وإبداع.

تقدّمْ إلى الأمام بشجاعة، مهما اعترضتك العوائق، وعندها سيفسح العالم لك مساراً كي تمرّ. لن يتمسّك أحد بحقوقك إ ذا كنت تشكّك بأنَّ لك حقوقاً. ثق بأنّك خُلِقت من أجل المكان الذي تشغله. العالمُ يكبر الإنسان الفعال والقويّ والذي يتحلى بالعزم والتصميم. حتى مصائب الحياة الظاهرة تبدو وكأنها تنحني أمام الذين لا يخضعون، وتستسلم لمساعدة هدفٍ حاولت جاهدة أن تعرقله ولكن دون جدوى.

من يرد أن يحقق النجاح عليه أن يعيش في مخيلته ذاك النجاح، ويتحرك ويفكر، ويتصرف وكأنه حقق ذاك النجاح فعلاً، وإلاّ فلن يحققه أبداً.

قال رالف والدو إيمرسون: «علينا أن نمضي قدماً، عازمين مصمّمين، متفانين، مؤمنين بحتمية القدر، ولا نعود على أعقابنا خوفاً على حياتنا. إن كتاباً ما، أو تحفةً، أو حتى مجرّد ذكر اسمٍ ما، يُشعل شرارة في الأعصاب، فتؤمن فجأة بالإرادة. لن نسمع بمظهر من مظاهر النشاط والفاعلية والأداء العظيم لعمل امرئ ما لم يملك هذا المرء العزيمة القوية». ألا يكمن الاعتماد على الذات خلف الإنجازات العظيمة في هذا العالم. كم من الأشخاص يتردّدون ويجبنون ويتوانون عن أهدافهم لأنهم لا يملكون رأسمال يبدؤون به وينتظرون ضربة حظٍّ ما لتمنحهم دفعاً إلى الأمام.

لكن النجاح هو ابن الكدح والمثابرة. ولا يمكنك نيله بالتملق أو الرشوة: ادفع ثمن النجاح يصبح لك. إن الكفاح المتواصل والصراع الدائم الذي يحقق النجاح رغم أنف الظروف والمحيط المليء بالعقبات هو ثمن جميع الإنجازات العظيمة.

إن معاندة الظروف وتحديها يخلق القوة. تمنحنا المعوقات قدرة أكبر على المقاومة، كما أن تجاوز صعوبةٍ ما يمنحنا القدرة على تجاوز الصعوبة التي تليها.

ربما لم يكافح شخص في سبيل تجاوز المعوقات التي يمكنها أن تثبط همة معظم الناس بقدر ما كافح (ديموستين ديموشينيس الخطيب والزعيم السياسي اليوناني) كان ذا صوت خافت جداً، وكان يعاني من إعاقة في

نطقه، وكانت أنفاسه لا تساعده على قول جملة كاملة من دون توقف في منتصفها لالتقاط أنفاسه. لقد قوبلت جميع محاولاته الأولى بهسهسة الجمهور وهزئه وسخريته. كان مسعاه الناجح الأول ضد حارسه الخاص الذي احتال عليه وسرق ماله، فألزمه على إعادة جزء من ثروته التي سرقها. كان محبطاً جداً بسبب إخفاقه المتكرر، فعزم على التوقف عن جميع محاولاته في فن الخطابة، لكن ثقة أحد مستمعيه بأن لدى هذا الشاب ما يقوله شجعه على المثابرة. وهكذا ظهر ثانية أمام الجمهور، لكنه قوبل بالهسهسة والسخرية كما في السابق. وبينما كان ينسحب عن المنبر، مطأطأ الرأس في حيرة، شجعه ممثل شهير على الاستمرار في محاولاته للتغلب على إعاقته. كان يتأتئ كثيراً إلى درجة جعلته يعجز عن لفظ بعض الأحرف الأبجدية، وكان نَفَسُه ينقطع قبل أن يُتمّ جملة واحدة.

أخيراً، صمّم على أن يصبح خطيباً بأي ثمن. وذهب إلى الشاطئ وجعل يتمرّن أمام صوت الأمواج المتكسرّة وفي فمه بعض الحصى الصغيرة، كي تساعده على تجاوز تأتأته، وتجعله في الوقت نفسه يعتاد هسهسة الجمهور وشغبه. وتغلب على نفَسه القصير بالتمرين في أثناء الجري وتسلق الطرقات المرتفعة والأماكن الصعبة على الشاطئ، وصحّح إيماءاته الغريبة أيضاً بتدريبات طويلة أمام المرآة ياله من تصميم! يا لها من إرادة قوية! لا عجب أنه أصبح أعظم خطيب في عصره، وبقيت شهرته حتى هذا اليوم، وبعد مرور ألفي سنة على العصر الذي عاش فيه.

ولكن تذكّر، ليس كافياً أن تثق بنفسك عندما تكون سعيداً، أو عندما يحالفك الحظ. ليس كافياً أن تنتابك نوبات من الحماسة لتحقيق هدفك ثم تهمل جميع مساعيك وجهودك السابقة عندما تسمح للشك والخوف والإحباط من النيل منك.

عوّد نفسك البدء كل يوم جديد بإعلان إيمانك بالله. احرص على هذا الإيمان والثقة كما تحرص على أثمن ما تملك. ولا تعرض أثمن ما في حياتك لخطر الأفكار المحبطة.

إن الشكوك والمخاوف، والتشاؤم والتفكير السلبي، تسمم منبع الحياة نفسه. إنها توهن العزيمة والحماس، والطموح، والأمل، والثقة وما يجعل الحياة حيوية نشيطة ومبدعة. رحّب بالأفكار التي تساعدك على بلوغ مطامحك، وتساعدك على تحقيق أحلامك، وتحوّل رؤاك إلى حقائق واقعة.

هذه العزيمة توقظ قواك الهاجعة، وتحرض طاقاتك الكافية، وتستحث دهاءك. إنها تضاعف المقدرات، وكثيراً ما تقوم بدور الموهبة.

انظر إلى الإخفاق وكأنه خطوة نحو الأعلى. لو لم تعرف الإخفاق يوماً، لما عرفت النجاح العظيم. ثمة غصة ما في الهزيمة تخلق عزيمة جديدة لدى ذوي الهمة.

وقد يتعمّدون بذل مجهود عادي من أجل الحصول على الحافز الذي يخلقه الإخفاق، فهذا يحثهم على بذل قصارى مافي وسعهم. فيعودون إلى رشدهم بعد مواجهة بعض الهزائم اللاذعة، ويشعرون، وربما للمرة الأولى، بقوتهم الحقيقية.

كثيرون لا يكتشفون أنفسهم حقاً إلا بعد أن يروا الدمار بأمّ أعينهم. يبدو أنهم لا يعرفون كيفية إظهار قواهم الكامنة إلاّ عندما تباغتهم كارثة هائلة، أو يواجهون خطر الخراب الذي يتهدّد تطلعاتهم وبيوتهم وسعادتهم ويهزهم حتى أعماق وجودهم.

العزيمة تولّد السعادة:

تكمن أعلى درجات السعادة في الشعور بالهناء الذي ينتاب الذين يؤدّون عملاً يشعرون بأنهم خُلقوا من أجله: ينفذون ما يرونه غايتهم في الحياة ومنسجماً مع ميولهم. إنَّ الإنجاز العملي لما يراه المرء هدفاً للحياة يعني ما يعنيه الاستمرار له.

خلقنا الله عز وجل لأداء أعمال جليلة ولا شيء يحلّ محلّ الإنجاز في الحياة. السعادة الحقيقية من دون تحقيق هدف نبيل، غير ممكنة على الإطلاق. إنَّ أكثر ما يبعث الرضا في النفس في هذا العالم هو الشعور بالنماء والتطوّر واتساع المدى إلى الأمام والأعلى. لا يمكن لمتعة أن تفوق المتعة التي تنشأ عن شعورنا بأن أفقنا يزداد اتساعاً- وأننا نشق طريقاً في هذا العالم - ولا نكتفي بالنجاح بل نتجاوزه إلى الابتكار.

لا يوجد مقوٍ يضاهي المقوي الذي يتولد عن القيام بأعمال تستحق العناء. لا يوجد سعادة تضاهي السعادة التي تنشأ عن قيامنا بما في وسعنا كل يوم، وفي كل مكان. لا يوجد شعور بالرضا كذاك الذي يتأتى إلينا عندما نطبع ما يمرّ بين أيدينا بتفوقنا وعلامتنا المسجلة. لا توجد متعة أعظم من معرفتنا أن ما أنجزناه، أنجزناه بفضل تصميمنا على إنجازه، وبفضل قوة الإرادة التي جعلتنا نستمر في العمل حتى في الظروف الصعبة المحيطة.

إن لاكتساب قوة الإرادة وترويضها أهمية كبرى بما يختص بالنجاح في الحياة. قوة الإرادة ذات طبيعة خلاقة.

إنَّ قوة الإرادة هي التي تجعلنا لا نُغلب. إذا تحلّينا بقوة الإرادة، لن يتمكّن سدٌّ من إيقافنا إلا بقدر ما يمكن إيقاف الشمس أو المدّ. إنّ من يواجهون الإخفاق، لا يواجهونه بسبب افتقارهم إلى التعليم أو إلى الصفات الشخصية بل يخفقون بسبب افتقارهم إلى التصميم العنيد الذي تخلقه الإرادة البشرية من المتعذّر أن ننظر إلى ظروف خوض معركة الحياة من دون إدراك مقدار قوة إرادتنا، ومدة صقلها وتفعيلها في الاتجاه الصحيح.

إن الأفكار التي تسيطر عليك، والحافز الأول في ذهنك، تجتذب أشباهها. لو أن عشرة آلاف شخص غريب من مدن أخرى هبطوا في نيويورك أو طوكيو اليوم وتركوا على هواهم، سيجتذبون إليهم أشباههم بسرعة كبيرة.

الفنانون ينجذبون إلى الأوساط الفنية، المثاليون الذين يحملون مبادئ سامية سيجدون نظراء بسرعة، بينما يعثر السوقيون بسرعة على ندماء من نوعيتهم.

لا يجتذب المغنطيس الذهني أضداده. إنه يجتذب ويستقطب ما يشبهه، ومن مصلحتنا أن نقدم لهذا المغنطيس ما ينسجم مع طبيعته. يمكننا حقن الكره في هذا المغناطيس أو الغيرة، أو الحسد، أو الانتقام، ويمكننا خلال وقت قصير أن نمحو خاصية المغنطة من المغنطيس الذي كان يستقطب الفضائل، ونجعله يستقطب الرذائل. نحن نقرر نوع

التيار المغنطيسي الذي يتدفق منّا، لكنّ الذهن مغنطيس يستقطب شيئاً ما، وهذا الشيء الذي يتدفق إلينا متوافق مع التيار الذهني الذي يتدفق منا.

للعزيمة فوائد وجدوى:

إنَّ أهم ما يتصف به الأشخاص الناجحون ليس نجاحهم الدائم، بل ردّة فعلهم تجاه الإخفاق حيث يعاودون المحاولة بعده ويضاعفون جهودهم.

إذا افتقر الشخص الناجح إلى صفاتٍ، فإن لديه صفة المثابرة والتصميم العنيد على النجاح مهما كان الثمن. قد يفتقر الناس إلى التعليم والثقافة والكياسة، قد يكون لديهم نقاط ضعف كثيرة، ولكن المثابرة لا تغيب أبداً عن الأشخاص الناجحين. إنهم يثابرون دوماً مهما بلغت عدائية محيطهم، ومهما كانت العوائق التي تعترضهم أو العوامل التي تثبط عزيمتهم. إنهم لا يخشون العمل الصعب. المعارضة لا تحبطهم والأعمال العادية الشاقة لا تنفّرهم.

قد يفقدون ما لهم أو أصدقاءهم، وحتى صحتهم. ولكنهم لا يفقدون إصرارهم بل يثابرون. يعجزون عن إيقاف سعيهم بقدر ما يعجزون عن إيقاف تنفسهم. إنه جزء من طبيعتهم. إنهم يبذلون ذاك المجهود الإضافي الذي يجعلهم يتميزون من الآخرين ويمكّنهم من تحقيق أهدافهم.

إن ما يجعل المرء ناجحاً ليس الذكاء المتقد أو التعليم أو خصوبة الموارد أو البيئة الملائمة، بقدر ما هي المثابرة على الجهود والثبات على الهدف والعزيمة التي لا تلين.

فضلاً عن كل ما سبق فإن المثابرة تولّد الثقة.وتلك صفة حسنة. إنها رأسمال الإنسان الفقير. الناس يثقون بالمثابرين. قد يواجهون عقبات كثيرة وقد يخفقون في أعمالهم، لكن الجميع يؤمن بأن هؤلاء الأشخاص سينتصرون في النهاية، لأننا جميعاً نعرف أن ما من شيءٍ يستطيع أن يحول بينهم وبين النجاح في النهاية. السؤال المهم الذي يوجهه هذا العالم ليس: «هل يملك هذا الإنسان رأس مال؟» أو «هل لدى هذا الإنسان أصدقاء؟» بل «هل لدى هذا الإنسان الإصرار والمثابرة؟ هل يواظب على سعيه؟ هل يتمسّك بهدفه بتصميم لا يعرف التراجع؟» حتى الذين لديهم قدرات متواضعة ينجحون غالباً إذا كانوا يتحلّون بالمثابرة العنيدة، في حين يخفق من لا يتحلى بها ولو كان عبقرياً.

المثابرة هي العامل الأساسي لتحقيق النجاح في الحياة، وليس للمال أو النفوذ أو المركز الاجتماعي أهمية كبرى مقارنة مع الذكاء والاستقامة والنشاط والقوة والمثابرة.

القدرة على الاستمرار هي ميزة من يتمكّنون من إنجاز العظائم. قد يفتقرون إلى بعض الميزات، وقد يكون لديهم نقاط ضعفهم، لكنهم لا يفتقرون إلى المثابرة أبداً. هؤلاء الذين يحققون النجاح في الحياة هم الرجال والنساء الذين يواظبون على جهودهم إلى ما لا نهاية، الذين لايعتقدون أنهم عباقرة لكنهم يدركون أنّ إنجاز أي هدف يتطلّب التصميم والمثابرة.

يقول أوليفر ويندل معبراً عن هذا خير تعبير:

لا تستسلم أبداً. لأن هناك فرصاً وتغيرّات

تساعد المفعمين بالأمل، في معظم الأحيان

وفي غمرة الفوضى سيفيض الله لك

تهيئة الظروف للنجاح الدائم، إذا واظبت على جهودك

لا تستسلم أبداً، لأنّ رأس الحكمة، الجسارة والإقدام،

وأن تعرف بأنَّ الحكمة الإلهية هي التي تهيئ الظروف

وأفضل الحِكَمَ وأقدمها على الإطلاق

هي الشعار القوي الصارم: «لا تستسلم أبداً!»

يمكن لخيبة أمل كبيرة سواء في الحياة المهنية أو الشخصية أن تؤدي إلى هبوط معنوياتك وتعصف بثقتك بذاتك. وإذا لم تفعل شيئاً حيال ذلك، قد يتدهور الأمر إلى شعورك برثاء الذات، والإخفاق والتعاسة. عندما تشعر بالاكتئاب، ويخيب ظنك بنفسك، انهض ثانية. نملك جميعاً القدرة على معاودة النهوض والتغلب على تلك الأحزان التي تسيطر علينا عندما لا تمضي الأمور كما نشتهي.

يمكننا العمل على معالجة المشاكل الواقعة عن طريق دراسة العوامل التي أدّت إلى إخفاقنا. وبهذا نتعلم درساً من أخطائنا، ولكن علينا بذل الجهود الواضحة كي تتجاوز الاكتئاب النفسي الذي بمقدوره أن يوهن قوتك وطاقتك.

عندما تشعر بالميل إلى الاستسلام، أعد قراءة هذه القصيدة لأنها تساعدك على استعادة الرؤيا الواضحة للأمور وتشجعك على عدم الاستسلام بسرعة كبيرة.

عندما تسوء الأمور كما يحدث أحياناً،

عندما يبدو الطريق الذي تجتازه وعراً جداً؛

عندما تكون الديون كبيرة والموارد متواضعة،

عندما تودّ أن تبتسم لكن الحسرة تسيطر عليك،

عندما تثقل كاهلك الهموم والأعباء،

استرح قليلاً إذا أردت، ولكن لا تستسلم.

وكثيراً ما نواجه الإخفاق في حالاتٍ

كنا سنفوز فيها لو أننا ثابرنا بإصرار،

لا تستسلم وإن بدا تقدمك بطيئاً

قد تحقق النجاح بعد الخطوة التالية

النجاح هو إخفاقٌ مقلوب داخله إلى خارجه

يشبه مسحة اللون الفضي لسحب الشك والتردّد

ولا يمكنك أبداً تقدير مدى اقترابها منك

قد تكون قريبة في حين تبدو بعيدة جداً

إذاً اصمد في صراعك عندما تتلقى أقوى الضربات

إنه عندما تبدو الأمور في أسوأ حال، عليك ألاّ تستسلم.

الباب الثالث

النفــوذ

الموجـ ƒ يسـتقط ƒ الموجـ ƒ

الفصل الثامن

الشــخصية

أنماط سلوp مبﷲجة

لم ينجح أحد قط في محاولته أن يكون شخصاً آخر، مع كون ذلك الشخص ناجحاً. فالنجاح لا يمكن أن يستنسخ، ولا أن يُقلّد بإتقان. إنه قوّة أصيلة؛ إبداع شخصي. نحن نخفق بقدر ما نبتعد عن ذواتنا في محاولتنا أن نكون شخصاً آخر، ونعبّر عن آخر بدلاً من ذواتنا. ان الطاقة تنبع من الداخل أو من لا مكان، فكن نفسك، أصغ إلى صوتك الداخلي. فهناك متسع للتحسّن في كل حرفة، أو تجارة، وعمل، فالعالم في حاجة إلى رجال ونساء ينجزون الأعمال بطرائق جديدة وأفضل من ذي قبل.

لا تعتقد أنك لن تلقى آذاناً مصغية لأن خطتك أو فكرتك حديثة العهد، أو لأنك ما تزال شاباً عديم الخبرة. ذلك أن من يملك فكرة جديدة قيمة يقدمها لمجتمعه يلقى آذاناً مصغية ويُحتذى به. فالبشر الذين يتمتعون بشخصية قوّية، ويجرؤون على التفكير بأفكارهم ويؤصّلون طرائقهم، لا يخافون من إبراز ذواتهم كما هي، ولا يتقمصون شخصية أخرى، أولئك سرعان ما يتميّزون. ثم إن ما من شيء سيلفت انتباه ربّ العمل أو بقيّة العالم. مثلما تفعل الأصالة والطرق الفريدة في أداء الأعمال، خصوصاً عندما تكون فعّالة.

عندما نقابل أشخاصاً ناجحين فغالباً ما نتأثر بـ «شخصياتهم» الطريفة. ثمّة شيء ما في طريقتهم بتقديم أنفسهم يجعلنا نثق بهم، نُعجب بهم، ونشعر بالارتياح لوجودنا في حضرتهم. ونقابل أحياناً أناساً ثقلاء فنقول إنهم «شخصيات منفّرة». ما هو إذن ذلك الشيء الذي يسمى «شخصية»؟

عرّف ويليام جيمس الشخصية «بوصفها بنية متفردة استنبطت أنماط خصائص شخصية تقرّر الأداء اليومي». يُقال إن الشخصية تمثل ذلك التوازن القائم بين الدوافع الفطرية اتحاد الشعور مع الضوابط الخارجية. وفي الإمكان تطوير هذه الخصائص؟ نعم، ذلك أن بعض أوجه شخصياتنا فطرية مثل مظهرنا الجسدي وذكائنا، وبعض مواهبنا، بيد أننا نمتلك القدرة على استثمار أكبر قدر من سماتنا الفطرية وتطويرها لتعطينا ذلك النموذج من الشخصية الذي سيُعجَبُ به الآخرون. فإن أردت أن تصبح الشخص الذي تريده ابدأ برغبة والتزام قويّين كي تطوّر سماتك الفطرية.

ستتعلم في هذا الفصل كيف تطوّر أسلوباً ودّيا ومرحاً ومتفائلاً، وإيجابياً؛ شخصية تكسبك استحسان الرجال الذين تتعامل معهم.

يمكنك اكتساب السمات الشخصية:

شخصياتنا هي ذلك الكلّ الذي في وسعنا تسميته خاصتنا. وهذا لا يشمل أجسادنا وطاقاتنا الجسدية فحسب، إنما يشمل أيضاً ثيابنا وبيوتنا وأزواجنا وأولادنا وأسلافنا وأصدقاءنا، وسمعتنا وأعمالنا وملكياتنا. هذه

الأشياء تمدّنا بالعواطف ذاتها. فإن هي تألقت وازدهرت، نشعر بالانتصار، وإن خفتت وماتت، نشعر بالخذلان؛ لا تستوي بالضرورة درجة الخذلان تجاه الأشياء جميعها، لكنها تتخذ المنحى ذاته فيما يخصها جميعاً.

إن شخصياتنا هي طريقة تعبيرنا للعالم الخارجي عن ذواتنا. فلسنا مجرّد حيوانات اجتماعية، نحب أن نكون دائماً في مجال نظر أصحابنا، بل إننا نملك مَيْلاً فطرياً لإبراز أنفسنا، ولكي يُنظر إلينا باستحسان من قبل أبناء جلدتنا.

ثمّة شيء ما في شخصياتنا يَروغُ من المصوِّر، ولا يستطيع الرسام إعادة إنتاجه، ويعجز النحات عن إبرازه. هذا الشيء الدقيق الذي يشعر به كل منا، لكنه يعجز عن وصفه، وقد عجز كلّ كتّاب السير الذاتية عن تضمينه في كتاب ولذلك الشيء الدور الحاسم في نجاحنا في الحياة.

ثمة شخصيات معيّنة أعظم من مجرّد الجمال الجسماني وأكثر فاعلية من المعرفة. ثم إن سحر الشخصية هبة ربّانية تتحكم في الشخصيات الأكثر قوّة، حتى إنها تسيطر أحيانا على أقدار الأمم.

نقع لا شعورياً تحت سطوة الناس الذين يمتلكون الطاقة الجذابة، وعندما نكون في حضرتهم ينتابنا إحساس بالرحابة، ذلك أنهم يفتحون في داخلنا الاحتمالات التي لم نكن نتصوّرها من قبل، يتّسع أفقنا، ونشعر بطاقة جديدة تجتاح كياننا كله، نتذّوق إحساسا بالارتياح، وكأن حملاً ثقيلاً كنا ننوء تحته قد سقط عن كاهلنا.

يُستقى معظم سحر الشخصية الجذّابة من الأسلوب الدمث المصقول. تُعد اللباقة، أيضاً، عنصراً مهما وربما الأكثر أهميّة بعد الأسلوب الدمث، يجب أن يعرف المرء بدقّة ماذا يفعل، يكون قادراً على فعل الشيء الصحيح في الوقت المناسب. فالحكم الراجح والحس السليم لا غنى عنهما لأولئك الذين يحاولون اكتساب تلك الطاقة المغناطيسية. والذوق الجيّد أيضاً هو أحد عناصر السحر الشخصي، إذ لا يسعك أن تنتقص من ذوق الآخرين من دون أن تجرح إحساسهم.

يتمثل أحد أهم الاستثمارات التي يمكن أن يقوم بها الإنسان في تكريس أسلوب لبق، وسلوك ودي، ونبلٍ في المشاعر، بما يسمى فن الإمتاع المبهج. إنه يزيد قيمة على رأسمال نقدي، لأن كل الأبواب تنفتح أمام شخصيات مرحة سارّة. وليسوا مرحباً بهم فحسب، وإنما يُطلبون في كل مكان.

ما إن تُكتشف المناقب حتى يصبح في الإمكان تطويرها بالتثقيف والخبرة. قد يمتلك المرء خصائص فطريّة معيّنة، مزاجاً، أو نزعة، بيد أن تشكّل الشخصية يمكن أن يتطوّر مع الزمن. ويرى **جون واناميكر** أن «كثيراً من الناس لا يطوّرون، البتة، شخصياتهم، بل يمضون حياتهم يكدحون وكأنهم مجرّد أقلام رصاص، مجموعة أقلام متشابهة».

نسلّم أن للناس جميعاً حقوقاً وفرصاً متساوية، لكن تجب الإشارة إلى أنهم لايملكون ذكاءً، وقوة جسدية، ومستويات طاقة متساوية، مع ذلك في وسعهم الارتقاء بفعل التثقيف والتطوير الذاتيين. وأولئك التوّاقون إلى المعرفة، الطامحون إلى التفوّق سيتقدّمون باستمرار. إذ في إمكان المرء أن يختار السمات الشخصية التي يرغب بها، ويعمل على تطويرها، فالانكباب على الفعل أمرٌ عظيم.

فالخصائص التي تشكّل «قوام الإنسان الكامل» كما حددها **هنري دروموند** هي «الصبر واللطف والكرم والتواضع واللباقة والغيرية والمزاج الطيب والاخلاص.» وهذه سمات غير فطرية، وفي الامكان تطويرها، ولسوف تؤدي خدمة عظيمة لنفسك باعتمادك على هذه السمات إطار للشخصية التي ترغب في خلقها من الخصائص الكامنة في طبيعتك المعقدة.

لسوء الحظ، إن بعض من يمتلكون هذه الخصائص لا ينظر إليهم على أنهم شخصيات لطيفة وذلك لافتقادهم الهيئة الحسنة. وهذه لا تعني الجمال الجسماني. إذ لا يحتاج المرء إلى أن يولد بوجه أو جسد جميلين كي يظهر بهيئة حسنة، لكن. إن لم تكن أنيقاً، بسّاماً لا عبوساً، نظيفاً وجيّد الإعداد، فإن خصائصك الرفيعة لن تُلاحَظ.

تكمن أهمية المظهر في أنه انطباع يكوّنه الآخرون عنك، وغالباً ما يقرر ما إذا كانوا سيمنحونك فرصة لإظهار خصائصك الفضلى. ولن تكون وحدك فقط من يُحكم عليه بمظهره، إنما ستحكم أنت على الآخرين من مظهرهم. ويحاول البشر غريزياً أن يهذبوا في أنفسهم الخصائص الإيجابية في مظهر الأشخاص الذين يُعجبون بهم. فيلبسون ثياباً شبيهة بثيابهم، يقلدون قصة شعرهم، ويتصرفون بأسلوبهم نفسه. ويمكنك أن تفعل هذا مع الخصائص الأخرى أيضاً. ركّز تفكيرك على الخصائص الشخصية للناس الذين تحترمهم ثم اجعلها هدفاً لك. في وسعك أن ترى في هؤلاء الناس الشخص الذي ترغب أن تكونه، لا تكتف بالنظر للرجال الذين تعرفهم، بل استق نماذج شخصيات سالفة وحاضرة تراها مثال الشخصية المثالية التي ترغب أن تكونها.

ادرس حياة الرجال والنساء العظماء.

لقد حاز هؤلاء الرجال عموماً الشجاعة والمثابرة. وكان كلٌّ منهم قوي الإيمان في قدرته. ونجحوا جميعاً في إخضاع رغباتهم واحتياجاتهم الآنية لهدف حياتهم الأسمى. وأعاد كلٌّ منهم تشكيل شخصيّته. إنهم قدوة يحتذى بها.

تفاءَلْ ..

ينظر بعض الناس دائماً إلى الجانب المعتم من المسألة، وبالنظر إلى هذا الجهد غير المجدي، يدهشنا كيف أن كثيراً من الناس يجعلون مهنتهم البحث عن المشكلات ورعايتها وتملقها. وما من شخص بحث عن المتاعب إلا وجدها أكثر من أن تحصى. ذلك أن المرء في وسعه خلق مشكلة من لا شيء ما دام قد اختط ذلك النهج.

يقال إنه في أثناء تطوّر **الغرب الأمريكي**، أيام كانت الحياة في الأطراف قاسية، كان المسلحون بالمسدسات والبنادق والخناجر يتورطون في مشكلات دائماً، غير أن غير المسلحين، الواثقين في حسهم السليم واللبقين والظرفاء، والمالكي زمام أنفسهم نادراً ما وقعوا في المشكلات. بل إن تعرّض المسلحين لاطلاق نار عليهم كان مثار تندّر العقلاء الذين لم يحملوا سلاحاً قط. ويسري الأمر أيضاً على الباحثين عن المتاعب العادية. بإصرارهم على عدم التخلي عن الأفكار المحيطة، الكئيبة المظلمة، فيجعلون من أنفسهم دريئة لكل الإحباطات والنازلات المدمّرة. فالحدث الذي يراه المتفائل عرضاً ويضحك منه وينزعه من رأسه بسرعة، يغدو هذا الحدث لدى المتشائم نذير كارثة رهيبة، ونذير خطب جلل لا يُرّد.

تغدو المخيّلة عدّونا الأسوأ إذا أسيء استخدامها، فهناك صنف من البشر يعيشون تعاسة وضيقاً دائمين لأنهم يتخيّلون أنه يُساء إليهم، يُنتقص من قدْرهم، يُهملون، ويُستغابون. يعتقدون أنهم هدف لكل أنواع الشرور وموضع حسد وغيرة. ونوايا شريرة. ومعظم هذه الأفكار مجرّد أوهام.

يعد ما ورد ذكره آنفاً أسوأ حالات العقل. إذ إنه يغتال السعادة، يضعف الفائدة، ويشوّش العقل، وتغدو الحياة غير مُرضية، فالأشخاص المسكونون بأفكار كهذه يوقعون أنفسهم في بؤس دائم ويحيطونها بجوّ راشح بالتشاؤم. يلبسون دائماً نظارة سوداء، تجعل كل شيء حولهم مظلماً، لا يرون إلاّ السواد. وتُخَفَّض موسيقا حياتهم كلها إلى أدنى طبقة، فيغدو العالم خلواً من البهجة والإشراق.

يتكلم هؤلاء الناس عن الفقر، والإخفاق وسوء الطالع والأوقات العصيبة، حتى تتشرب كينونتهم بالبأس. تُضمر الخصائص السارّة في عقولهم وتُهمل، غير أنها تنمو بسرعة نوازعهم التشاؤمية إلى درجة يعجز معها العقل عن استعادة توازنه السوي الصحي والمشرق.

يحمل هؤلاء الناس معهم أينما حلّوا تأثيرهم الكئيب والكريه والمزعج. ومن ثم ينفر الجميع من التحدث إليهم، لأنهم لا يتكلمون إلاّ عن حظهم التعيس، وفرصهم الضائعة. فأوقاتهم عصيبة دائماً، ونقودهم شحيحة، «والمجتمع عندهم في انحدار مستمر.» ويصبحون مع مرور الوقت متشائمين مهووسين وعقولهم مرضى، وقد فقدوا حقيقة بعضاً من توازنهم، والناس تتجنّبهم وكأنهم مستنقعات عفنة، متحركة مملوءة بالحمى والقشعريرة.

إن الطريقة الأكثر مقتاً وأذى في النظر إلى المتاعب هي تلك الباحثة عن العيوب، أو دائمة الانتقاد للناس، ذلك أن بعض البشر لا يعرفون قط الشهامة والتسامح مع الآخرين وبخلاء في إظهار حسنات الآخرين، بل ينتقدون كل تصرّفاتهم.

لا تعش حياتك باحثاً عن المتاعب، والأخطاء، والإخفاق، والأمور الملتوية البشعة والمشوّهة. فاحسم أمرك بقوة منذ بداية حياتك على ألا تنتقد الآخرين وتدينهم، أو تتصيّد أخطاءهم وعيوبهم. فتصيّد الأخطاء والانغماس في التهكم والسخرية، أو تقصّي عيوب الأشخاص، والبحث عن تصرفات تدينها بدلاً من أن تمتدحها، هي عادة خطيرة. إنها أشبه بدودة قاتلة تقضم لبَّ زهرة أو ثمرة، وستجعل حياتك نكدة، ومشوهة وقاسية.

إن أي امرء يبتلي بهذه العادة المُفسدة يصعب عليه إعادة التوازن إلى حياته وسعادته. فمن يبحثون دائماً عن شيء يدينونه يحطمون شخصياتهم ويدمرون كمالهم السوي.

كلنا نحب الناس المتفائلين المرحين المتألقين والمقبلين على الحياة، ولا أحد يحب المتذمّرين، متصيدي الأخطاء والمفترين. لأن العالم يحب الرجال الذين يأملون من حياتهم طول العمر، ومن مستقبلهم الخير، الذين يعتقدون في الناس خيراً لا شراً. بيد أن المتبطّلين النمامين، أصحاب الألسنة الافعوانية الذين ينفثون سمومهم، يشعرون برضى آني، لكنهم بعد ذلك يتعذبون دائماً وأبداً بسبب طبائعهم الشريرة، ثم يتساءلون عن سرّ تمتع الآخرين بحياتهم في حين يشقون بها.

من السهل أن تعيش حياتك باحثا عن الخير والجمال، بدلاً من القبح، عن النُبْلِ بدلاً من الخسة باحثاً عن البهجة والإشراق بدلاً من الظلمة والكآبة، عن الأمل بدلاً من القنوط، أن ترى نصف الكأس المملوءة بدلاً من

نصفها الفارغ. من السهل جداً أن تيّمم وجهك نحو نور الشمس بدلا من أن تيمّمه نحو الظلال، غير أن هناك فرقاً كبيراً بين شخصيّتك القانعة والساخطة، السعادة والبؤس، هناك فرق كبير بين حياة مزدهرة وحياة عاثرة، وهناك فرق بين النجاح والاخفاق.

تعلم أن تنظر إلى النور، وارفض أن ترسو في الظلال أو الظلام، ارفض التصورات السلبية، والأشخاص الشكسين والبغيضين. الزم جانب الأمور التي تمنحك المتعة، وتحرك فيك الإلهام، وسوف تغيّر، طريقتك في النظر إلى الأمور، ستبّدل شخصيتك في مدّة قصيرة جدّاً.

إن **هيلين كيلر**، العمياء الصمّاء التي كان مسّوغاً لها التشاؤم والنواح على قدرها، قالت ذات يوم، «التفاؤل هو الإيمان الذي يقودنا إلى النجاح، إذ لا يمكن فعل شيء من دون الأمل.» فالأشخاص المتفائلون المرحون، يحققون أفضل نجاحات في الحياة. يمضون إلى أعمالهم بوجوه ضاحكة مستبشرة مبتسمة، ويتعاملون مع تغيّرات الحياة وفرصها بإقبال وحبور، ويواجهون مرارة الحياة وحلاوتها كيفما كانت.

يمتلك المتفائل طاقة إبداعية يفتقدها المتشائم. إذ لا شيء يُجمّل الحياة تماماً ويذهب بشقائها، ولا يهوِّن على نحو فعال مصاعب الطريق، مثل النزعة المتفائلة المشرقة والمملوءة بالأمل. وبوساطة القدرة العقلية نفسها يمتلك المفكرون المتفائلون طاقة لا محدودة أكثر من المتشائمين القنوطين السوداويين. فالتفاؤل يعطي حيوية أبديّة للعقل؛ إنه زيت البهجة التي تبدد المتاعب، الهموم، والتجارب الكريهة. إنّ آلية حياة المتفائل لا تصدأ أو تهترئ بسرعة كآلية من تلعب طباعه دوراً مخرباً يذهب بكل علاقاته الجيدة الحسنة وتحيل آلية حياته حطاماً غير قابل للإصلاح.

ابحث عن الخير في الآخرين ..

ثمة طريقة واحدة لتطوير سماتك الشخصية الفضلى وهي بحثك عن السمات المثلى لدى الآخرين. في وسعنا امتلاك هذه الهبة التي لا تُقدَّر بثمن وذلك باعتمادنا على موقف متسامح مع من نقابلهم، وبمحاولتنا النفاذ إلى ما وراء القناع الخارجي، والوصول إلى الجوهر الأعمق للرجل أو المرأة؛ فضلاً عن تهذيب مشاعرنا الوديّة تجاه الآخرين جميعاً.

ثم إنّ تطوير صفاتنا الفضلى يُمكّننا من فهم الصفات المرهفة والنبيلة لدى الآخرين، وتحريضها أيضاً. ولا شيء يعود علينا بنفع أفضل من امتلاكنا القدرة على جعل الآخرين يشعرون بالراحة، والسعادة، والرضى عن أنفسهم. وكما تطرد الشمس الظلمة، يطرد المتفائلون الحزن، الكآبة، والقلق، والهموم من قلوب مَنْ يعاشرونهم. وإذا ما دخلوا مكاناً مزدحماً بالناس وقد اشتد النقاش فيه حتى أضجر الجميع، يغدو حضورهم فَرَجاً، وهبةً كإشراقة الشمس خلال غيوم سوداء كثيفة بعد العاصفة. فيستلهم الجميع روح الفرح من النفس السعيدة، تنحلّ عقدة الألسن، ويصبح النقاش حيوياً وفعالاً ومفيداً، ويتشبّع الجو بالبهجة والسعادة.

إن المكافأة التي تتلقاها من مساعدتك الآخرين لا يوازيها شيء في حياتك إلا إضفاءك البهجة على عملك أو حرفتك، أو علاقاتك الاجتماعية. فيأتيك العمل بدلاً من أن تذهب إليه، يسعى إليك الأصدقاء؛ ويفتح لك المجتمع

أبوابه على مصراعيه ذلك أن المزاج المرح هو ذخيرة رأسمال في متناول اليد، وعامل جذب لكل شيء جميل في الحياة.

أجبر نفسك، على تكريس عادة البحث عن حسنات الآخرين، واكتشاف صفاتهم الجيّدة، والتركيز عليها وتطويرها. وقد قال **جون روسكين** «لا تفكر في أخطائك؛ وأقلّ منها في أخطاء الآخرين.» بل ابحث عن مكامن القوّة والخير في كل شخص يقترب منك. أكْبرْ فيه جانب الخير، تودد إليه، وستجد عندئذ أخطاءك تتساقط كأوراق ميّتة حانت ساعتها.

إذا حسمت رأيك نهائياً ألاّ تتكلم أبداً عن الآخرين بالسوء، هذا إن لم تجد لديهم إيجابيات، إن لم تستطع رؤية الجوانب المضيئة في شخصياتهم، فلن ترى شيئاً، ولا تقل شيئاً، وسوف يشكل هذا السلوك تغيراً رائعاً في حياتك. ولسوف تفاجأ بالسرعة التي سيستجيب فيها كل شيء إلى رسالة البهجة والسلام. فإذا نظرت دائماً إلى الجانب المضيء في كل حدث، ستجد أن المتاعب التي تنتظرك في الحياة قليلة، بل سترى أن ذلك القليل منها يمكن تحويله إلى خير. سوف تتخلص من ملاحظاتك النكدة الشكاكة التي تسقط كقناع بشع كان يحجب ما في نفسك من السعادة الحقيقية، الصحيّة، وسوف ترى نِعَمَ التجربة الإنسانية ملك يديك.

من السلبي إلى الإيجابي ..

لا ينجز السلبيون شيئاً البتة، إذ لا حياة في السلبية، ولا شيء سوى التدهور، والخراب والموت. لذلك نرى السلبيين أعداء ألدّاء لطالبي النجاح. إنهم يبخسون كل شيء، ويتذمّرون دائماً من الأوقات العصيبة والعمل السيئ، ومن اعتلال الصحة والفقر ويجذبون إليهم كل التأثيرات السلبية والمدمّرة من حولهم، ويحيّدون كل مساعيهم الإيجابية.

يتخلى التفكير البنّاء عمن يفكرون بطريقة هدّامة ويتكلمون بلغة هدّامة، لأن الأواصر بينهم وبين الإيجابية مقطوعة، ولا شيء لديهم يجذبها. فالمبادئ الخلاّقة لا تستطيع العيش في جوّ سلبي هدّام، حيث لا مجال لتحقيق أي إنجاز أو طموح. وهكذا يكون السلبيون دائماً في انحدار مستمر وينتهون إلى الإخفاق، ويُفقدون القدرة على الثبات وينجرفون بمفردهم.

سيشلُّ السلبيون طموحك، إنْ خالطتهم. سيسمّمون حياتك، ويسلبون طاقتك. ويقتلون ثقتك بنفسك حتى تصبح ضحيّة وضعك بدلاً من أن تكون مسيطراً عليه. فالقدرة على الفعل هي مسألة إيمان وثقة بالنفس. لأنه مهما يكن العمل الذي تباشره، لن تنجزه أبداً إن لم تثق بمقدرتك على إنجازه. ولن تسيطر عليه أبداً إن لم تشعر أولاً بالسيادة، وتنجزه في ذهنك. إذ يجب تقليبه في الذهن جيّداً وإلا لن تستطيع تحقيقه عملياً. ينبغي إنجازه ذهنياً قبل تحويله إلى فعل مادي.

هناك بشر كثيرون ينشرون ويبثون أفكار الخوف والشك والعجز أينما حلّوا، وهذه الأفكار تتجذر في العقول التي لو كانت خلواً منها لأصبحت، سعيدة، وواثقة، وناجحة.

ثق أنك عندما تضمر تفكيراً شريراً تجاه الآخر، فإن تفكيراً سقيما، متناقضاً، غير صحي، ومميتاً، يترك خللاً ما في عقلك. فيجب أن «تتوقف وتستدير إلى الوراء.» انظر نحو النور، قرّر أنك إنْ لم تقدّم للعالم عملاً جيّداً، فعلى الأقل لن تنثر فيه بذور السمّ، ولن تنفث فيه الحقد والضغينة.

كن مترفقاً في حكمك على الناس، ولا تحمل لهم إلا الأفكار السمحة والمحبّة؛ وبذلك لا تحبطهم أو تعوقهم، وانشرْ أينما حللت البهجة والسعادة، بدلاً من الحزن والكدر، كن عوناً ومشجعاً لهم، لا مُحبطاً.

صاحب الذين يفيضون أفكاراً ناجحة وصحيّة ومفرحة، وبنّاءة، وينشرون البهجة أينما حلّوا. هؤلاء هم عون للعالم، الذين يخففون الأعباء ويذللون مصاعب الحياة، ويسكنون الجراح ويواسون مُثَبطِيْ الهمة.

تعلم أن تشعّ بهجةً لا غمّاً، كرماً لا بُخلاً. أطلق سعادتك من دون تحفظ. بثّها في المنزل، والشارع، والمكتب، وفي كل مكان، كما تطرح الوردة عطرها وتبذل جمالها. وعندما تتعلم أن أفكار الحب تشفي، وأنها بلسم الجراح؛ وأن أفكار الانسجام والجمال والحقيقة ترقى بك دائماً، وتجمّلك وتشرّفك؛ وأن نقيضها يحمل الموت، والدمار، والفساد أينما حلّت – عندئذٍ تعرف السرّ الحقيقي للحياة الصحيحة.

اهتم بالآخرين ..

في وسعك أن تكسب الكثير من الأصدقاء خلال شهرين إذا أبديت اهتماماً أصيلاً بالناس، أكثر مما تكسبه خلال سنتين في محاولتك جعل الناس يهتمون بك. قال «**ألفرد إدلر**» العالم النفسي الشهير، في كتابه: «**ماذا يجب أن تعني الحياة لك**» إن الشخص غير المهتم بأصدقائه هو الذي يعاني المشكلات العظيمة في الحياة، ويتسبب بالأذى الأكبر للآخرين. ومن بين مثل هؤلاء الأشخاص تنطلق شرارة العجز البشري كله.»

حي الناس بحيويّة وحماس إن أردت كسب الأصدقاء. وعندما يُهاتف لك شخص ما، بادره بالتحية، وبلهجة تنبي عن سرورك باتصاله بك. ذلك أن إظهار الاهتمام بالآخرين لا يكسبك الأصدقاء الشخصيين فحسب، إنما يضمن لك إخلاص أشخاص راغبين برفقتك.

لقد أحرز **دانييل ويبستر**، رجل الدولة والخطيب المفوّه، ثقة معظم الناس. وعندما سُئلوا عن سبب استجابتهم الإيجابية نحوه، قالوا إن ويبستر، بخلاف معظم السياسيين، كان يصغي إلى ما يريدون قوله عن أنفسهم أكثر مما يتكلم عن نفسه.

كن عاطفياً. فالعاطفيون يتقمصون حالة الآخرين الذين يتواصلون معهم. لا يسمعون فقط بل يشعرون بما يقوله الآخرون، وما يشعر به الآخرون عندما يعبرّون عنه، فكيف يخفق الناس في التفاعل الإيجابي مع ناس كهؤلاء؟

حافظ على نزعة مرحة..

ما لم يكن لديك موقف خالٍ من المرارة والنفاق، وتحسُّ أن كل يوم نعمة يجب أن تتذوقها وتستمتع بها، فالأرجح أن تعيش حياة عقيمة خالية من السعادة. يضمر بعض الناس كرهاً لدوداً أو غيرة كبيرة تجاه الآخرين لسنوات طويلة. وعلى الرغم من عدم فهمنا لما يضمره هؤلاء، فإن موقفاً فكرياً كهذا، يعوقنا عن إظهار أقصى

طاقتنا، ويدمّر سعادتنا. ولا يقتصر الأمر على هذا، بل إننا نخلق حولنا جواً عدائياً، الأمر الذي يدفع الناس إلى التحامل علينا، وإثارة العداوة ضدنا، وإعاقتنا باستمرار.

يجب أن يبقى العقل نظيفاً من التعصب، والغيرة، والكره، والحسد، والأفكار غير السمحة- نظيفاً من كل شيء يقيّده.- وإلا فسيدفع جزاءه إضعافاً في الفاعلية، وتردّياً في العمل، فضلاً عن فقدان راحة العقل. ثم إننا لا نستطيع أن ننجز عملنا على أكمل وجه ونحن نضمر حقداً، أو أفكاراً غير ودّية تجاه الآخرين. إذ إن طاقاتنا تكون في أفضل حالاتها عندما نعمل في انسجام تام. فيجب أن ينطوي القلب على نوايا طيّبة، وإلا لن نتمكن من إنجاز عمل جيد بالقلب أو اليد إن الكره والحقد والغيرة سموم، تقتل أسمى الأشياء فينا، كما يقتل الزرنيخ الجسد الحي. فالموقف الودّي، والشعور بالنيّة الطيّبة تجاه الآخرين، هو سياجنا المنيع الأفضل في مواجهة البغض القاتل أو الأفكار المؤذية من أي نوع كانت، لأنها تعجز عن اختراق حاجز الحب، وحاجز النيّة الطيبة.

كيف يمضي بعض الناس في دروب الحياة بدعة، وجمال، وحلاوة، من دون أن يتعرض اتزانهم للمضايقة والإقلاق ذلك لعدم وجود خلل في حياتهم المبنية على طبائع منسجمة ويبدو أنهم يحبون الجميع، والجميع يحبونهم. فلا أعداء لهم، لأنهم لا يستثيرون العداوة، ولذا، فإن معاناتهم ومتاعبهم قليلة جداً، في حين أن هناك آخرين في مآزق دائمة بسبب ميولهم المتشائمة، وطباعهم السيئة البشعة يُساءُ فهمهم دائماً، والناس يؤذونهم باستمرار. ويفجرون الشقاق لأنهم غير منسجمين.

ليس في إمكان أحد أن يضمر البغض والضغينة، والغيرة، ومشاعر الحقد في سرّه، من دون الإساءة إلى سمعته. ويتساءل كثير من الناس عن سبب انعدام شعبيّتهم، ونفور الآخرين منهم عموماً، وقلّة التضامن من قبل مجتمعهم، والسبب في ذلك بالتأكيد أن إشاعات تعصبهم وحقدهم وتناقضهم، هي التي تقتل الجاذبية الشخصية فيهم. في حين أن أولئك الذين يشعّون أفكاراً لطيفة، مُحبّة، بنّاءة وتعاطفية، ويظهرون مشاعر الودّ للجميع، ولا يضمرون في قلوبهم تعصباً، ولا بغضاً، ولا غيرة، يكونون جذابين، ومتعاونين، ومشرقين.

لقد أوضح الشاعر والفيلسوف **توماس ديريير** مفهومه لليوم المثالي: «أن أستيقظ كل صباح ووجهي مشرق بالابتسامة، أُحيِّي اليوم بتبجيل من أجل الفرص التي ينطوي عليها، أسير إلى عملي بعقل صافٍ، أضع نصب عينيّ، حتى في إنجازي أصغر الأمور، الهدف النهائي الذي أعمل لأجله، أقابل الرجال والنساء بابتسامة على شفتي وحبّ في قلبي، أكون ودوداً، ولطيفاً، ولبقاً على مدار اليوم؛ أدنو من الليل بتعب يخطب ودّ النوم دائماً وأبداً، وبفرح عائد من عمل أُحسِنَ أداءه؛ بهذه الطريقة الذكية أرغب أن أمضي أيامي.

مَن يقدرون على مواجهة الخطوب بالابتسام، يمتلكون تأثيراً إيجابياً كبيراً إزاء من تتلاشى شجاعتهم حالما يواجهون المتاعب. إن القادرين على الابتسام في لحظات تبدو فيها الأشياء منقلبة ضدهم، أولئك مجبولون من طينة الربح.

كتب **رالف والدو إميرسون**، «إن الوجه الذكي المشرق هو خلاصة الثقافة.» ومن حين إلى آخر نلمح وجهاً مسكوناً بنور لم نره قط على سطح الأرض وجهاً يقنعنا أن صاحبه على صلة ما بشيء روحي. وجهاً صافياً هادئاً ووضاء، لكن كم هي قليلة هذه الوجوه، مقارنة بتلك الوجوه الحزينة القانطة، المكفهرّة!

الفن الأعظم هو تعلّم طريقة تخليص عقلنا من أعداء صفائه، وسعادته، ونجاحه، أن نركّز تفكيرنا على الجمال بدلاً من القبح، وعلى الحقيقي بدلاً من المزيَّف، على الانسجام بدلاً من التنافر، وعلى الحياة بدلاً من الموت، وعلى الصحة بدلاً من المرض. وهذا ليس بالأمر السهل، لكنه ممكن. ويحتاج فقط إلى نمط معين من التفكير الحاذق، و إلى إرساء عادات التفكير الصحيح.

إذا رفضت احتواء الأفكار التي تسلبك سعادتك، وأغلقت دونها الأبواب ورفضت الاعتراف بها. إذا رأيت أنها لا تمتلك إلاّ الحقيقة التي تمنحها أنت لها، فعندئذٍ ستهجرك إلى غير رجعة.

غريب أمر الناس الشرسين في أشياء كثيرة، فهم قليلو التبصر، وجهلة، وحمقى تماماً، لعدم إدراكهم أهمية الحفاظ على الانسجام اليومي بفاعليتهم العقلية رائعة الدقة والتعقيد. كثير من رجال الأعمال يجرجرون أنفسهم بإرهاق على مدار يوم صاخب إلى أن يجدوا ليلاً أنهم منهكون، في الوقت الذي كان في وسعهم إنجاز عمل أكبر بجهد أقل كثيراً، ومن ثم العودة إلى المنزل براحة نفسية أكبر، فيما لو أمضوا قليلاً من الوقت في تهيئة أنفسهم قبل انطلاقهم إلى عملهم صباحاً. إن من ينطلقون إلى العمل وهم يشعرون بعدم الانسجام مع الجميع، وبمواقف عدائية تجاه الحياة وخصوصاً تجاه مع من سيتعاملون معهم، لن يستطيعوا في أية حال أن يبذلوا طاقتهم القصوى في أعمالهم. ذلك أن النسبة العظمى من طاقتهم العقلية ستكون غائبة. حاول أن تهيئ نفسك جيداً قبل الانطلاق إلى العمل صباحاً. فرجل الأعمال النيويوركي لا يسمح لنفسه بالخروج إلى العمل قبل أن يكون عقله في أفضل حالات انسجامه مع العالم الخارجي. وإن شعر بأدنى قدر من الحس أو الغيرة، وبأنه أناني أو غير منصف، أو شعر أن موقفه من شريكه أو أيّ من مستخدميه غير صحيح، فهو، بكل بساطة، لن ينطلق إلى العمل ما لم يكن مستعداً لذلك بذهن صافٍ من أي نشاز. ويقول إنه اكتشف أن الانطلاق إلى العمل صباحاً بموقف عقلي سليم تجاه الجميع، وسيلة لاستثمار نهاره على نحو صحيح أكثر فيما لو كان في حالة معاكسة؛ إنه كلما سمح لنفسه بالخروج إلى العمل في حالة عدم الانسجام يحصد نتائج هزيلة ويتعس مَنْ حوله، هذا إن لم يتحدث عن تمزّقه الداخلي المتزايد.

إن أحد أسباب ضحالة وهزال، حياة كثير من الناس تكمن في عدم ترفعهم عن الأشياء التي تشوش عقولهم، وتثيرهم، وتزعجهم وتقلقهم، وتتسبب في عدم انسجامهم.

ثمة طريقة مثلى لطرد الظلمة من حياتك وذلك بإغنائها بالنور؛ ابتعد عن التناقض، املأ حياتك بالإنسجام، املأ عقلك بالحقيقة كي تتجنب الخطأ؛ تأمّل الجمال والحيوية، لتطرد القبح، وتتجنب كل المنغصات والأضرار. تأمّل كل الأشياء الحلوة المفيدة. فالأفكار المتناقضة لايمكن أن تشغل العقل نفسه في الوقت نفسه. لماذا إذن لا ترسّخ عادة استضافة أفكارك – الصديقة بدلاً من المعادية، واستضافة أصدقائك المنسجمين، الحقيقيين، الجميلين، بدلاً من نقيضهم، الذي يطبع عقلك بصوره وبصماته البشعة؟

رسّخ منذ البداية عادة طرد الأفكار الكريهة والسقيمة والمتعلقة بالموت خارج عقلك. ابدأ كل صباح بسجّل نظيف. امح من عقلك كل الصور المتنافرة، واستبدلها بأخرى منسجمة وخلاّقة، تضج بالحياة. أكّد أنك سعيد، وفي موقع يمكّنك من البلاء الحسن، قلها بتصميم، أكّدها بقوّة، لتغدو حقيقة. وكلما وجدت نفسك متلبساً في قلق أو

اضطراب، أو مهموماً، متوتراً تكافح وتقاوم، توقف قليلاً وقل لنفسك بحسم، «ما هكذا يعيش الشخص الذكي حياته. فهذا النمط يليق فقط بجاهل لم يتذوق قط مسرات الحياة.»

عندما تشعر «بالكآبة» تقترب منك، ركّز تفكيرك بقوّة على نقيضها، تمسّك بالبهجة، والثقة، والعرفان بالجميل، والنيّة الحسنة، تجاه الآخرين، وسوف تفاجأ بسرعة اختفاء الأعداء الذين كانوا يقتفون أثرك ويحوّلون حياتك إلى شقاء، ستزول الكآبة كما تزول الظلمة عندما نفتح النوافذ للنور. ذلك أننا بهذا لا نطرد العتمة إلى الخارج، بل نُدخل الضوء، ترياقها، الذي يحيّدها فوراً. عندما تكون معنوياتك منخفضة وتشعر أن «الكآبة» تطبق عليك بإحكام، توقف عن أي عمل تقوم به واعمل على طرد هؤلاء الأعداء من ذهنك، نحِّهم جانباً واقتلهم باقتراحات مضادة. إن الفكرة السارّة، الجميلة- بصرف النظر عن صعوبة القبض عليها وأنت في غمرة المعاناة- ستجلب لك الراحة سريعاً. تظاهر بامتلاك البهجة والأمل إن كنت تفتقدهما، وسرعان ما يصبحان ملك يديك.

وإذا كنت ضحيّة مزاجك التشاؤمي، فقم بدور فعّال في محيطك. تواصل مع الناس. كن سعيداً ومرحاً. متّع نفسك بصحبة الآخرين. اعزل عقلك عن ذاتك المريضة. ابتعد عن نفسك وانخرط بحيويّة في خطط العائلة، أو في خطط ومسرّات الآخرين من حولك. لا تقوّم مستقبلك انطلاقاً من المتاعب التي تواجهها الآن. فالغيوم التي تحجب الشمس عن يومك ستنقشع غداً. انظر، إذن، إلى الحياة بمنظار بعيد المدى، وأعط الأشياء قيمتها الصحيحة. وينصحنا كاتب المقالات **البرت هوبارد:**

> كلما خرجت من باب بيتك، شدّ قامتك، ارفع رأسك عالياً، املأ صدرك بالهواء؛ تشرّب أشعة الشمس؛ حيِّي أصدقاءك بابتسامة، واجعل روحك في راحتيك. لا تخف أن يساء فهمك، ولا تضيّع دقيقة واحدة في التفكير بأعدائك. حاول أن يكون واضحاً في ذهنك ما الذي ستفعله. ثم، ومن غير أن تحرف مسارك، انطلق مباشرة إلى هدفك. اشغل عقلك بالأشياء العظيمة والرائعة التي ستنجزها، وسوف تجد نفسك لا شعورياً تقبض على الفرص التي تسنح لك لتحقق هدفك. ارسم في ذهنك صورة الشخص القادر، الجاد، النافع، الذي تطمح أن تكونه، وسوف تتحرك تلك الصورة في الحال إلى ذلك الشخص. الفكر هو الأسمى. احتفظ بموقف فكري- موقف الشجاعة، والصراحة، والانشراح. أن تفكر على نحو صحيح يعني أن تبدع. كل الأشياء تتأتى من الرغبة، وكل دعاء صادق يُستجاب. إننا نصبح كما نضمر في قلوبنا.

استبدل التناقض بالانسجام :

إن كثيراً من الناس الذين ينجزون أشياء متوسطة الجودة يملكون قدرات كبيرة، بيد أنهم سريعو الاستجابة للخلاف وبذلك لا يستطيعون إنجاز عمل متميّز. لكن إنْ وجدوا من يستحثّهم، ويخطط لهم، ويبعد عنهم الشقاق ويساعدهم على الانسجام، «يتمكنون» عندئذٍ من إنجاز الأشياء المتميّزة. رغم أن من ينجزون أشياء عظيمة لابدّ لهم من حيازة هذه القدرة بأنفسهم. لا أحد يمكنه أن ينجزها لهم، ولن ينجزوا أي شيء عظيم ما لم يترفعوا فوق ألف أمر وأمر يثيرهم ويشتت انتباههم.

ثم إن كثيراً ممن يظهرون نزقاً وسوء طبع إذا تعبوا، يكونون ودودين ومتزنين في حالة الراحة. لأن الإرهاق هو السبب الرئيسي في سوء طبعهم وتناقضهم. حتى إن الناس الذين يصبحون غير محتملين بعد عام من العمل المضني، فإنهم يتجددون كلياً بعد العودة من إجازة. يبدون أناساً مختلفين. والتوافه التي تسببت لهم بثورة غضب تفقد تأثيرها فيهم الآن.

كما يشي صرير محور الباب عن حاجته إلى التزييت، كذلك يشير الاحتكاك أو النشاز إلى وجود خلل ما فمن غير الطبيعي أن يبقى الجسد والعقل اللذين خلقهما الله على خلاف. إن جدالاً حول طاولة الفطور، أو خصاماً صباحياً قد يذهب بهدوء ربّة المنزل طوال النهار. لأن لحظة غضب واحدة قد تكلّف صديقاً عزيزاً مرّة وإلى الأبد.

غالباً ما نقلّب أيضاً في عقلنا الأفكار الرديئة والمدمّرة والأكثر فساداً. نجبره على العمل عندما يكون تعباً وغير منسجماً؛ وعندما يفقد تلقائيّته وتنخفض فاعليته؛ نكرهه على العمل بكل أنواع المنبهات وقوة الإرادة. نجهد آليته النسيجية شديدة الحساسية حتى يتأذى، غالباً وقبل الأوان، فيرهق، ويتلف بسبب الإجهاد المفرط.

خلق الله تعالى العقل ليكون الأداة الجليلة للتفكير، من أجل وجود سامٍ وعظيم؛ غير أننا نسيء استخدامه، بأسلوبنا الفظ والغبي والوحشي. لابد من تدريب أنفسنا جيداً على ضرورة عدم غياب عقلنا، أو اتزانه مهما حدث. إذ يجب أن نحافظ على توازننا كي ننجز الفعل الحصيف والحكيم، والمناسب.

يخفق كثير من الناس في تحقيق النجاح العظيم الذي تخوّلهم إياه مقدرتهم، وذلك بسبب العادة «السيّئة» والعنيفة والمزعجة والمبدّدة للطاقة! فنعجز عن الإدراك الجيّد للطاقة الكامنة في الانسجام! عندما نكون في حياتنا العملية متوازنين وهادئين، فإن الأمر يختلف كثيراً عندما نكون منفعلين ومليئين بالتناقضات والأخطاء، ومكبلين بالأشياء الرديئة المحيّرة. لو نستطيع تعلّم فن الحفاظ على انسجام أنفسنا، لأمكننا مضاعفة فعاليتنا أضعافاً مضاعفة، وأطلنا أعمارنا أيضاً.

ثمّة أمر يترتب على مَنْ يودّون الحفاظ على توازن عقلي دقيق، ألا وهو الغوص إلى أعماق كينونتهم، حيث الهدوء الأبدي الذي لا تستطيع أيّة عاصفة عقلية أن تقلقه. إن الاتكاء على الصفات الإنسانية لن يحقق التوازن العقلي التام. ذلك أن الهدوء هو الذي يجعل الجمال الجسدي وحده، في حال المقارنة، غير جذاب.

طوّر عادة الاعتماد على النفس :

لا أحد يعرف مقدار قوّته حتى توضع على محك اختبار طارئ أو في أزمة كبيرة. وفي غالب الأحيان يصل الرجال والنساء منتصف العمر، وأرذله أحياناً، قبل أن يكتشفوا أنفسهم على حقيقتها. ولا يستطيعون معرفة مقدار احتمالهم للشدّة حتى يختبر معدنهم في حدث طارئ أو خسارة أو محنة. إذ إنهم لم يواجهوا قط طارئاً يستدعي إظهار طاقتهم الكامنة، ولم يلاحظوا بأنفسهم ما هم قادرون عليه حتى يواجهوا أزمة كبيرة. لأنّ مَنْ يُقحمون فجأة في موقع مسؤولية كبيرة بسبب حادث أو موت يغدون أناساً مختلفين خلال ستة أشهر. يطوّرون خلالها خصائص قوية.

بالإمكان حيازة سمات شخصية بتشجيع الناس على الاعتماد على مواردهم الخاصة، نَدَعَهم يتمتعون بأكبر قدر من حريّة الفعل في حياتهم العملية. ذلك أن كثرة التوجيهات والتقييد تعوق عملية تشكّل عادات الاعتماد على النفس. فهذه مثل أطواف تحت إبطي شخص تعلّم السباحة بنفسه. إن فقدان الثقة في النفس عقبه كأداء في طريق التطوّر. حيث أن نصف الإخفاق في الحياة ناجم عن كبح جماح الحصان وهو في ذروة وثوبه. ويعزو كثير من الناس نجاحهم إلى ثقتهم في طاقاتهم الخاصة. ويتوافق التواضع الحقيقي تماماً مع ضرورة تقدير المرء لمزاياه الخاصة. ذلك أن افتقاد ثقة المرء في نفسه- وبالتالي عوزه الحزم في العمل- يعد خللاً في شخصيّته وسيعوق تقدّمه. والنتائج الضئيلة سببها قلة المحاولات المبذولة.

> يشتهي معظم الناس نتائج تقويم النفس لكنهم يمقتون جداً دفع الثمن المحتوم – ألا وهو العمل الجاد. وتسعى غالبيّتهم إلى الطرق الأسهل من أجل اكتساب مهارات جديدة، غير أن الطرق السهلة لا تغني العقل. حيث تحصّل العقول خصائصها الفضلى بواسطة الجهد الكبير والعمل المستقل.

> حيازة المعرفة وحدها لا تكفي. إذ ليس هناك ميزة شخصية أكثر التصاقا بامتلاك القدرات العقلية الأرفع، من تلك الموجودة في إرث كبير. كيف تستخدم هذه القدرة؟ كيف يُوظّف ذلك الميراث؟ يمكن للعقل أن يراكم مخزوناً كبيراً من المعرفة من دون أي هدف مفيد، غير أن المعرفة يجب أن تتحد مع الخير والحكمة وتتجلى في شخصية مستقيمة، وإلا فهي تافهة.
>
> إن تهذيب الذات وضبطها بدايتا الشخصية الرابحة، ويجب أن تكونا متجذرتين في احترام الذات. ومن هنا ينبع الأمل- فالأمل رفيق القدرة وأمّ النجاح.

لا تَهَب المسؤولية ..

الطريقة الوحيدة لتطوير المقدرة هي أن تقرر عدم تفويت أية فرصة لفعل ذلك. لا تنفر من أي شيء يعود عليك بتهذيب أكبر وتدريب أفضل، ويزيد الخبرة. فلا شيء يطوّر القدرة مثل المسؤولية. لا تقلق إن كان الوضع صعباً؛ بل اقبض عليه وقرر أنك ستنجزه بأفضل مما أنجز من قبل.

هناك ناس كثر لم يكتشفوا أنفسهم قط ولم يعرفوا إمكانياتهم لأنهم يتهربون من المسؤولية. فيؤجرون أنفسهم إلى آخرين ويموتون من غير أن تُطلق إمكانياتهم وتُطوَّر. يجب أن يطمح الناس إلى الاستقلالية، أن يكونوا أسياد أنفسهم، ويقرروا ألا يمضوا حياتهم تحت إمرة آخرين- يذهبون ويجيئون استجابة لرنين جرس- أن ينتموا إلى أنفسهم على الأقل، أن يكونوا عجلة كاملة لا مجرّد مسننات في تلك العجلة، أن يكونوا آلات كاملة وإن كانت صغيرة، لا أن يكونوا جزءاً من آلةِ آخَر.

إن تشوّف العقل نحو المثل العليا وتطلّعه إلى الزمن حيث نصبح أسياد أنفسنا والعمل على طول خطوط القرار والتصميم الثابت الذي لا حياد عنه، يمارس تأثيراً مقويّاً ومعزّزاً لكل القدرات. ستكون رجلاً أقوى مهما يكن مستقبلك، إنْ أنت واظبت بقوّة ورسّخت في ذهنك إعلانك الشخصي بالاستقلال. وذلك يعني الحريّة والتحرّر من القيود ومن شعور عبودي معيّن يتصل بموقع التابع. لا أحد يستطيع أن يبلغ مبلغ الرجولة أو يصل المرتبة نفسها، بعد تخلّيه عن نضاله من أجل الاستقلالية التامة والأمل في دخول عمل أو حرفة أو أي شيء آخر خاص بالمرء نفسه. ان تلك القوى المحتجزة في أعماقنا، هي التي تختبر احتمالنا. وجميعنا نمتلك الطاقة لاستنهاض تلك القوى الخبيئة لنكون شخصاً بعينه، وننجز أعمالاً قيّمة، والذين لا يفعلون ذلك ينتهكون حقوقهم.

إن كل امرئ يجوب العالم وفي داخله قارّات إمكانيات غير مكتشفة يقترف خطيئة بحق نفسه؛ خطيئة تقارب الجريمة بحق الحضارة. لا تخف من الثقة في نفسك. ثق في مقدرتك على التفكير على طول المسارات الجديدة. فإن يكن في دخيلتك شيء ما، سيظهره الاعتماد على النفس. مهما يكن ما تفعله، هذّب فكرة الاعتماد على النفس وأنت تنجزه.

دع عملك يتحدث عنك. ترجم أفكارك، أطلقها إلى أبعد مدى ممكن، حتى إن كنت تؤدي عملاً لشخص آخر. كن رائداً في طريقك الخاص، شقها لنفسك، وإلا لن تترك الكثير من آثارك في العالم. إن جِدَّة الشيء البارزة هي التي تلفت الانتباه. فنُعْجَبُ بمن يمتلكون الشجاعة كي يرفعوا رؤوسهم، الذين يتقدمون إلى المقدمة ويُعبّرون عن أنفسهم. أصحاب الأفكار الجديدة، والطرائق الجديدة هم القوة الحقيقية المنتجة إنهم مرغوبون في كل مكان.

مهما يكن عملك في الحياة فلا تقلّد الآخرين ولا تنجز أعمالك كما أنجزها آخرون من قبلك، بل بطريقة جديدة ومبدعة. أظهر للناس في خصوصيّتك أن السابقين لم يؤثروا كثيراً، وأنك ستضع لنفسك منهجاً خاصاً. قرّر ذلك، وسواء أنجزت الكثير أم القليل، فسيبدو جديداً وخاصاً بك. فالجدَّة قوة وحياة؛ والتقليد موت. لا تخف من الإفصاح عن نفسك. فأنت تزدهر بكونك جديداً لا بالتقليد، بالريادة لا بالتبعية. قرر أن تصبح رجل فكر، في بحث دائم عن أفكار وتقدّم. فكر بهدف ما. فهناك متسع دائماً لشخص جديد.

لا تخش أن تكون جديداً، كن مستقلاً ومعتمداً على نفسك، وليس مجرّد فرد آخر في هذا العالم. لا تحاول أن تكون نسخة من والديك أو جيرانك. فهذه حماقة كحماقة بنفسجة تحاول أن تكون مثل وردة، أو زهرة ربيع تقلّد عبّاد الشمس. خلق الله تعالى كلَّ شيءٍ بقدر. وكل شخص قد خُلق لأداء عمل معين بطريقة جديدة. فإن حاولت أن تقلّد شخصاً آخر، أو تقوم بعمل شخص آخر، ستكون مقلّداً سيء التطابق ومخففاً. اقتدِ بالناس الناجحين لتعرف

كيف يستخدمون قواهم وشخصياتهم لإنجاز مهامّهم لأن من اقتدى بالبطل اهتدى. ثم كيّف ذلك مع أسلوبك الجديد بحيث تستثمر مصادر قوّتك كي تحقق طموحاتك.

اجعل مركزك الاجتماعي أكثر رخاءً، حصّل مرتباً أعلى وفُزْ بالترقيات، أنجز أكبر قدرٍ من المبيعات، كن مديراً أكثر فاعلية أو مهارة بالاحتفاظ بمرحك وتألقك.

تخبرنا **إموري بيل** كيف جرى الأمر معها.

> انطلقت إلى عملي ذات صباح، وقد قررت أن أجرّب قوة التفكير البهيج. فقلت لنفسي: «كم لاحظت لحالة العقل السعيد تأثير رائع في حالتي الجسديّة، لذلك سأجرب تأثيرها في الآخرين وأرى إن كان تفكيري الصحيح سيؤثر فيهم.» ترى أني كنت فضولية، وبقدر ما تابعت طريقي وأكثر إصراراً على هدفي ومصرّة أني سعيدة، أن العالم جيّد معي، فوجئت بأني أجد نفسي وقد سَمَت، إن جاز التعبير، وقامتي أكثر انتصاباً، خطواتي أخف، وشعرت أني أسير في الهواء. كنت لا شعورياً أبتسم، ووجدت نفسي متلبسة في هذا الفعل مرّة أو اثنتين. نظرت في وجوه الناس الذين مررت بهم، فرأيت كثيراً من المشاكل والقلق والسخط وحتى النكد، لدرجة أن قلبي رقّ لهم، وتمنّيت لو أستطيع أن أنقل لهم قليلاً من أشعة الشمس التي شعرت أنها تسكنني.
>
> لدى وصولي المكتب، حيّيت المحاسب بملاحظة عابرة، الأمر الذي لم يكن بوسعي فعله في حياتي تحت ظروف مختلفة، فأنا لست سريعة البديهة بشكل طبيعي، وهذه تضعنا في مزاج رائق طيلة اليوم. كان رئيس الشركة رجلاً كثير الأعمال والقلق على شؤونه، وعندما يبدي بعض الملاحظات حول أدائي، أشعر عادة بالأذية، بيد أني قررت ألا أسمح لشيء بتشويه ألق هذا اليوم، مما جعلني أجيبه بمرح. ارتفع حاجباه، وترسخت صداقة أخرى سارّة، وهكذا لم أسمح خلال ذلك اليوم لأي غيمة أن تفسد جماله بالنسبة إليَّ وإلى الآخرين من حولي. وفي البيت اللطيف الذي أقيم فيه، تابعت النهج ذاته، فوجدت الدفء والصداقة في المكان الذي كنت أشعر فيه بالغربة عنه والحاجة إلى التعاطف. إن الناس يلاقونك في منتصف الطريق إذا تجشمت عناء سير نصفه الأول.
>
> إذا شعرت، إذن، أن العالم لا يعاملك بلطف، فلا تتأخر يوماً، بل قل لنفسك: «سأبقى شاباً رغم بياض شعري، حتى إذا لم أجد ما أفعله دائماً، فسوف أعيش من أجل الآخرين، وأنشر أشعة الشمس في درب من أقابلهم.» ستجد السعادة تنمو حولك كالورود، لن تكون أبداً في عوز الأصدقاء أو الرفقة؛ وعلاوة على ذلك ستستقر في روحك السكينة، ورضا الله عز وجل.

إن العالم مليء بالحزن والألم والبؤس والمرض؛ بحاجة إلى المزيد من نور الشمس؛ يحتاج إلى حياة بهيجة لتشعّ سروراً؛ يحتاج إلى مشجعين يرفعون لا يبخّسون ويشجعون ولا يُحبطون.

كن متحمساً ..

يكون أصحاب الشخصيات السارّة حماسيين في حياتهم وعملهم وعلاقاتهم وأهدافهم. تنبع الحماسة من أعماقنا. ولا يمكن أن تكون الحماسة مزيّفة. فمن السهل كشف الحماسة المفتعلة بالإيماءات المصطنعة، الابتسامات الزائفة، والتعليقات المبالغ فيها. إذا آمنت أنك تعمل شيئاً قيّماً وذا معنىً ومثيراً ويمكن إنجازه، فسيتجلّى ذلك في سلوكك وأفعالك. هنالك ناس لا يقدّرون أنفسهم نصف قدرها، ولذلك نراهم ليسوا على مستوى إمكانياتهم، ورغم امتلاكهم مقدرة رائعة يؤدون أعمالاً متوسطة الجودة.

إننا لا ندرك تفرّدنا، لا نقدّر عاليا حق مولدنا الجليل، ولا نستوعب مراتب الرفعة التي نحن مُعدّون لها، ولا الحد الذي نستطيع أن نصل إليه في سيطرتنا على أنفسنا. فنحن نخفق في إدراك قدرتنا على ان نصبح ما نريده مهما يكن.

فالمتحمسون لأنفسهم وأفعالهم يباشرون عملهم وهم واثقون من النجاح. فيحق لهم الوعد إن كل من له سَيُعطى ويُزاد.

ما الذي لم تحققه الحماسة؟ لقد أنجزت أعظم أعمال هندسة العالم. شقّت الأنهار والجبال، بنت المدن، عبرت جبال الألب «العصيّة» أسست الجامعات، شيّدت المشافي. كانت المصدر الأساسي لكل الاختراعات. مدّت الكبل عبر الأطلسي بعد ثلاثين عاماً من الصراع مع المصاعب، وبَثّت رسائل لاسلكية عبر القارات. وأرسلت تحركات **جورج ستيفينسون** المظفرة لحظة بلحظة رغم الانتقادات المتكررة. دفعت **فولتون** إلى المغامرة في **هودسون**، وغطت سقوط منطاد **كورتيس** فيه. في الواقع، لقد أنجزت ما اعتقده العالم مستحيلاً. فلا بديل للحماسة. إنها الخط الفاصل بين قوة العزم وفتوره، بين الهزيمة والنصر.

لماذا ينجز موظف ثلاثة أو أربعة أضعاف ما ينجزه آخر؟ فالقدرة ليست هي السبب دائماً. إنما هو الفارق في الجهد المبذول غالباً، فترى موظفاً يبذل جهداً أكبر ويضفي على عمله حماسة وحيوية، الأمر الذي يزيد في نوعية وكميّة النتائج. كم سمعت موظفين يقولون إنهم يهابون يوم العمل، ويسعدون جداً عندما تنتهي ساعات الدوام؟ لا يشعرون بأي حماسة تجاه وظيفتهم. فهل يعقل لمن يأمل النجاح في حياته أن يرى يوم العمل محنة، ويذهب إليه كعبدٍ يساق إلى العمل؟

يقيس رب العمل أداء موظفيه من خلال روحيّتهم في العمل. فمن يؤدون مهماتهم بلامبالاة يرونها مملّة ويتصرفون كأنهم يرغبون لو كانوا في مكان آخر، يقومون بعمل آخر، أولئك لا ينالون رضى رب عملهم. بينما يناله من جُبلوا من طينة الربح، الذين يُقبِلون على عملهم بحب، ويفخرون به. ولا شيء يزعج رب العمل أكثر من رؤيته موظفيه يؤدون عملهم بلامبالاة، وكأنهم يقومون بشرّ لابدّ منه.

إنّ من يباشرون مهامهم بنشاط، وعزيمة، وحماسة يتركون لدى مستخدِميهم انطباعاً، أنهم لن ينجزوا مهامهم فحسب، إنما على أكمل وجه أيضاً. إذ ليس الأمر في ذكائك. أو ثقافتك، لأنك بدون دافعة الحماسة التي تدفع الآلة البشريّة، ستكون حياتك عديمة الفعالية. إن الشخص الحماسي الذي ينشّط دمه الحارّ عقله، يجعل الأشياء

في هذا العالم تتحرك. في حين أن الجهد الفاتر الهمّة، وغير الموجَّه يضيع هدراً. فالحماسة تضاعف طاقتك وترفع مقدرتك مهما تكن إلى أعلى حدودها.

يعتمد بعض الباعة على حماستهم على أمل أن يستطيعوا يوماً ما أن يصبحوا سادة في حين كانوا في أيام سابقة يبتلعون كل شيء أمامهم بسبب فرط حماستهم. وقد استمدوا قوة هائلة من حقيقة أن كل شيء يبدو واعداً ومتألقاً. بيد أنهم عندما يشعرون بشيء من الجبن تخفت حماستهم ويعجزون عن إنجاز أي شيء.

يحقق الناس إنجازات رائعة عندما تكون حماستهم في أوجها. تراهم في فورة حماستهم، منتجين، مثمري أفكار، مبدعين، خلاقين، أقوياء، فعالين؛ لكن دع حماستهم تبرد قليلاً، فستراهم جبناء محيطين. تنخفض مستوياتهم، ويصبحون عديمي الفائدة، خلال انحطاطهم. تقابلهم يوماً، فتخالهم سيصنعون المعجزات، لكنهم قد يكونون في اليوم التالي محبطين، ومتشائمين؛ يتدهور عملهم، وتنفد طاقتهم حتى يتزوّدوا بطاقة جديدة.

بوسعنا تعلّم كيفية الحفاظ على حماستنا رغم همتنا المثبطة- إنها ببساطة مسألة طرد الأفكار السلبية خارج الرأس لا شيء يوهن الحماسة ويقلل المسعى بسرعة أكثر من الأفكار المتناقضة الهدّامة. والطريقة المثلى لطرد الظلام هي أن تملأ العقل بنور الشمس. لذلك، حدد الدور الذي تريد القيام به، وأنجزه بحماس. إن كنت طامحاً في إنجاز أشياء كبيرة، يجب أن تتحمس لنفسك وتأخذ على عاتقك الدور الذي تتطلبه. إن شخصية المتحمس مسكونة باعتقاد أنه سيربح في نهاية المطاف. وثمة شيء ما في مظهرها يربح نصف المعركة قبل أن تبدأ.

نسمع أن امرأة «تنجح في كل ما تفعله». أو عن رجل «كل ما يلمسه يتحول إلى ذهب.» بقوّة الشخصية وحماستها يجترح هؤلاء النجاح حتى من أكثر الظروف سوءاً. فالثقة تولّد ثقة. وتنفذ الحماسة إلى الجو وتنقل إلى الآخرين الثقة بأنهم قادرون على إنجاز المراد الذي يحاولون إنجازه. ومع مرور الزمن يرى الناس أنفسهم مدفوعين إلى الفعل ليس فقط بقوة حماستهم بل بحماسة كلّ من يعرفونهم. إذ يعزّز الأصدقاء والمعارف مقدرتهم على النجاح، ويجعلون كل نجاح لاحق لهم أسهل. وتزداد الثقة بنسبة متصاعدة حتى تبلغ مستوى الإنجاز.

وجّه العقل إلى الشيء الذي تريد إنجازه، بتصميم كبير، بتحديد أوضح، ومع عز حماسي كهذا لن يحول شيء على وجه البسيطة دون هدفك حتى تحققه. ذلك أن قوة الحماسة ترتبط تحديداً بدرجة إنجازك. حيث أن معظم الأشخاص العصاميين يؤمنون في قدرتهم على إنجاز ما يأخذونه على عاتقهم. يوجهون موقفهم العقلي بعناد نحو هدفهم وهكذا تتهاوى الشكوك والمخاوف أمام سعيهم الحماسي نحو أهدافهم.

نميل غالباً إلى الاعتقاد بأن الرجال والنساء الذين ينجحون على غير المألوف في أي مجال عملي، على أنهم محظوظون كثيراً؛ ونحاول أن نفسّره بطرق مختلفة باستثناء الطريقة الصحيحة. بيد أن حقيقة الأمر هي أن نجاحهم يجسّد توقعاتهم من أنفسهم- ناتج تفكيرهم الاعتيادي الإيجابي، الخلاّق. إنه موقفهم العقلي. لقد اجترحوا نجاحهم، وما هم عليه صدى مباشر لتفكيرهم البناء وحماستهم التي لا تقهر لأنفسهم.

الحماسة هي مقومات شخصيّتك. وبدونها تسبت كل قدراتك مهما تكن، ولا نخاطر إذا قلنا إنك تملك قدرات كامنة أكثر من تلك التي تعلمت استخدامها. قد يكون لديك معرفة، محاكمة عقلية متزنة، براعة في التفكير، لكن، لا أحد- حتى أنت نفسك- ستعرفها ما لم نتعلم أن تضع قلبك في عقلك وفعلك. عندما نتحمّس لما نفعله، فإن

الإثارة والفرح والإحساس الداخلي بالرضا. تخترق الحيوية كلها. لأنه من غير السهل أن تستثيرنا الأشياء التي نضطر لأدائها كل يوم، غير أن ذلك ممكن إذا بذلنا جهدنا.

إن ما يجري في الذهن يقرر نوع المُنْتَج. فالحماسة تُرى في بريق عينيك، في نشاطك وشخصيتك الحيوية، في رشاقة خطواتك، في حيوية كيانك كله. إذ تغيّر الحماسة موقفك من الناس، والعمل والعالم. وتجعل الفقر كبيراً في حيوية الوجود الإنساني وبهجته.

يجب أن تتحمس لما يخص نفسك وقدراتك وعملك، وللإنتاج الذي تصنعه أو تبيعه أو للموسيقا التي تؤلفها، أو المقالة التي تكتبها. لأن الحماسة هي المقوّم السرّي عند غالبية الناس، فضلاً عن أنها مبعث السعادة في حياة من يحوزونها.

كيف تتحمس لشيء ما؟ يجب أن تؤمن في المقام الأول بما تفعله. تعلم المزيد عن المنتج، أو الفكرة، أو المفهوم. حصّل أكبر قدر من المعلومات. نقب في موضوعك، عِشْه. وبقدر ما تتعلم عنه، يصبح جزءاً من حياتك، ويكبر حماسك له. ذلك أن **توماس إديسون** ازداد حماسة لاختراع الضوء المتوهج بقدر ما تعلّم عن الكهرباء. وبقدر ما ازدادت معرفة **جيمس واط** عن القوة الدافعية للبخار ازداد حماسة لاختراع آلة تستطيع أن تعمل بها. قال **هوراس جريلي** إن أفضل من ينتج عملاً هو شخص عالي الذكاء متحمس لعمله.

نستطيع مع الحماس أن نستعيد روح الشباب بعد طول مشيب. لقد كتب **سام أولمان** رجل الأعمال والفيلسوف الأمريكي في القرن التاسع عشر، هذا الثناء عن الحماسة:

شابٌ أنت بقدر إيمانك بذلك

وكهل بقدر شكوكك؛

شاب بقدر ثقتك بنفسك،

وكهل بقدر مخاوفك؛

فتيٌ بقدر أملك،

وكهل بقدر بؤسك؛

قد تغضّن السنون جلدك

وإن أقلعت عن الحماسة تتغضن روحك.

يمكنك بناء شخصيّة سارّة :

إن القدرة على الإمتاع هبة رائعة من الله عز وجل. ما الذي يزيد قيمة عن شخصية جاذبة غير منفّرة؟، ولا تقتصر هذه الأهميّة على العمل، بل في مجالات الحياة. لا يهم أي حرفة تختار، لا تستطيع أن تغالي في تقدير أهميّة التهذيب وسحر الأسلوب، تلك الصفات الشخصية التي تجذب الناس إليك. فهذه مجتمعة هي رأسمالك.

يتمتع بعض الرجال بقدرة خاصة على جذب المتعاملين والناس والزبن والمرضى كما يستقطب المغناطيس ذرات الحديد، يبدو أن كل شيء يحدد طريقه، للسبب نفسه الذي يجعل ذرات الحديد تتجه إلى المغناطيس لأنها تستقطب إليه.

هؤلاء الناس مغانط عمل. ينجذب العمل إليهم، حتى عندنا يبدون لا يبذلون نصف الجهد المطلوب للنجاح فيه. يدعوهم أصدقاؤهم بـ«المحظوظين،» بيد أننا نرى أنهم يمتلكون صفات جذّابة وبعضاً من سحر الشخصية الذي يكسب القلوب.

سيدهش كثير من رجال الأعمال وأصحاب المهن الناجحين بمقدار ما يدين نجاحهم إلى لباقاتهم وصفاتهم المحببة الأخرى. ولولا ذلك –ربما- لم تستطع حصافتهم أو معرفتهم، أو خبرتهم التجارية أن ترقى بهم إلى نصف نجاحهم هذا؛ لأن الأمر لا يقتصر على مقدرتنا وحدها، فإذا كانت خشونتنا، وأسلوبنا الفظ وشخصيتنا ستنفّر الموكلين أو المرضى أو الزبن منا، فسوف نكون أكبر الخاسرين.

يعتمد الأمر على صقل شعبيتنا. فهي تضاعف إمكانيات النجاح وتبني الشخصيّة. وكي يتمتع المرء بشعبية، ينبغي أن يتخلى عن الأنانية. كن مهذباً ولبقاً ومقبولاً، وحلو المعشر. إن محاولتك لتكون محبوباً تضعك على طريق النجاح والسعادة أيضاً. وتعد القدرة على كسب الأصدقاء، قوّة مساعدة على النجاح. إنها رأسمالك الذي يسعفك في الملمّات وذلك عندما تفلس المصارف، وتتعطل الأعمال. كم من الناس استطاعوا أن يبدؤوا ثانية بعد أن خسروا كل شيء بسبب نار أو حريق، أو كارثة أخرى، فقط لأنهم صقلوا صفاتهم المحببة للآخرين. يتأثر الناس إلى حد كبير بصداقاتهم، فيما يحبون ويكرهون، ويمتاز الرجل والمرأة المحبوبان، بكل شيء يفتقده الرجل البارد، واللامبالي.

اصقل فَنَّ ترويج شخصيتك. إذ لا شيء مثله يساعدك على التعبير عن نفسك؛ ويستنهض صفات نجاحك؛ يزيد من المتعاطفين معك. ومن الصعب أن تتخيّل حق مولد آخر أكثر بهجة من أن تولد بهذه الشخصية الساحرة؛ ومع ذلك فمن اليسير جدّاً تهذيبها.

الناس الغيريّون جذابون دائماً. في حين أن مَنْ يفكرون دائماً بنفسهم ويحاولون تبيان كيف يستطيعون الاستفادة من الآخرين، لن يكونوا جذابين أبداً.

كن رحب الصدر، إن أردت أن يحبك الناس؛ لأن ضيّق الصدر غير محبوب. والناس عموماً ينفرون من شخصية كهذه. إذ يجب أن يكون الصدق جلياً في محياك وابتسامتك ومصافحتك ومودتك. حتى الشخصية الأكثر فظاظة لن تجرؤ على مقاومة هذه الصفات. ولسوء الحظ هذه الفضائل تجد اهتماما في البيت، أو في المدرسة؛

لأن نجاحنا وسعادتنا يعتمدان عليها. قد تكون معارفنا غزيرة، غير أننا لا نوفق في التعبير عن أنفسنا. فنعيش حياة ضيّقة ومتحفظة، بينما يجب أن نكون منفتحين وكرماء ومتعاطفين.

يبذل الناس المحبوبون الذين يتمتعون بسحر شخصي وافر، جهوداً مضنية لتهذيب فضائلهم وصفاتهم التي تحبب الناس بهم. وإذا بذل غير المرغوبين اجتماعياً وقتاً كافياً، وتحملوا آلاماً كالتي تحملها المرغوبون اجتماعيا لجعل أنفسهم محبوبين، يحققون المعجزات.

فالجميع ينجذبون إلى الصفات المحببة وينفرون من نقيضها أينما صادفوه. وفي الجملة التالية يتكثف مبدأ الشخصية الجذابة: إن الأسلوب الرقيق يُمتع، والفظ ينفر. لا يمكننا أن نكون إلا لطيفين مع من يحاول مساعدتنا ويظهر لنا التعاطف، ويحاول أن يريحنا ويقدّم لنا كل فائدة. ومن ناحية أخرى، نجد أننا ننفر ممن يحاولون استغلالنا ويزاحموننا للوصول إلى المقعد الأفضل في سيارة أو صالة، الذين يبحثون دائماً عن الكرسي الأقل عناءً، أو المكان الأفضل على مائدة، الذين يرغبون أن يُخدموا أولاً في استراحة أو فندق، بصرف النظر عن الآخرين.

ذلك أن سرّ المؤانسة أن تكون أنت مؤنساً، وممتعاً. فإن نشرت من حولك الخفة واللطف، فسوف يحب الناس قربك، لأننا جميعاً ننشدّ أشعة الشمس، ونحاول تجنب الظلال.

الفصل التاسع

الإقنـــاع

عـن الت[illegible]يـر ال[illegible]ـK

كيف يستطيع شخص ببساطة أن يجعلنا نغيّر موقفنا الفكري ونفعل طواعية الشيء ذاته الذي لم تكن لدينا أدنى فكرة عن فعله من قبل، وظنّنا أننا عاجزون عنه، في حين أن آخَرَ قد يحدّثنا حتى تحين الساعة، عن الشيء نفسه من دون أن يغيّر نظرتنا العملية إليه؟ كيف يستطيع تاجر أن يقنعنا بشراء بضاعة لا نحتاجها ولا نرغبها؟

لأن أولئك الناس بارعون في فن الإقناع الدمث.

يلعب الإقناع دوراً مهماً في حياتنا. فرجل الدين أو المدرّس أو المحامي أو رجل الأعمال أو البائع أو الخبير، أو الوالد؛ كلٌّ منهم يحاول أن يقنع ويؤثر ويستميل الآخرين إلى طريقته في التفكير ومبادئه وإلى الأفكار التي يعتنقها. ذلك أن بعض الناس لبقون ومرحون، أذكياء، ومتفائلون وجذابون إلى حد لا يحتاجون معه إلى شقّ مدخل إلى أي مكان، ولا حتى أن يلتمسوه من أحد. إذ تنفتح الأبواب أمامهم، ويُدعون للدخول، كما ندعو الجمال والحيوية، ونور الشمس للدخول إلى عقولنا. حيث يتمتع وجودها بتأثير رقيق في تهدئة النفوس وإمتاعها يعرفون كيف يقنعون وأحياناً من غير كلام.

سنتفحص في هذا الفصل فن الإقناع ونتعلم كيف نكتسب الصفات والتقانات والقدرات التي تمكننا من عرض أفكارنا على الآخرين وإقناعهم بقبول أفكارنا وشراء منتجاتنا، أو خدماتنا، أو اعتماد سلوك نقترحه. سنرى كيف يقنع رجال الأعمال الناجحون مستخدميهم، أو زبنهم، أو رجال المصارف والممولين، أن يفعلوا ما يريدون منهم. سندرس تقانات أولئك المُقْنعين العظماء للوصول إلى قمة النجاح في حرفتهم.

إن عنصر الإقناع هو الأكثر أهمية بين كل العناصر الأخرى التي تسهم في ترويج المبيعات. وغالباً ما يواجه البائع زبونا له العقل المناقض له فالزبون مثلاً لا يحب عرض البضائع هذا، أو على الأقل لايفكر، بل قرر ألاّ يشتريها. ويحصّن الزبون نفسه ضد كلّ إمكانية للإقناع، والتأثير، كي لا يُدفع إلى فعل أمر كان قرّر عدم فعله. وبعد مدة قصيرة يشتري الزبون تلك المادة وهو في غاية السعادة، يدفع ثمنها وهو متأكد تماماً أنه يريدها حقاً. لقد تغير كلياً موقف الشخص وذلك بوساطة فن الإقناع- وجرى الأمر كلّه تدريجياً.

المُقْنِعُون ودودون ..

إن الطلب على قدرة الجذب والإمتاع، في كل مكان في العالم، لا يضاهيه شيء آخر خصوصاً في الحياة الاجتماعية والعملية. فالشخصية الجذابة تطلب غالباً أجوراً أعلى كثيرا من مقدرتهم مقارنة مع الشخصية المنفرة. وتسعى الشركات لاجتذاب الموظفين ذوي الأسلوب الآسر وتدفع لهم أجوراً خرافية مقابل خدماتهم. كلنا نحب العمل مع من ننجذب إليهم. إن النساء والرجال الناجحين هم أصحاب الشخصيات الجاذبة. إنهم «اجتماعيون» جداً، ويفهمون جيّداً الطبيعة البشرية. ويتميّزون عادة بتعاطفهم الكبير ورحابة صدورهم، وشهامة طبعهم.

لقد تمتّع **تشارلز م. شواب** بمقدرة عالية على كسب الأصدقاء، وكان لصفاته الاجتماعية القوية وقدرته على الإمتاع دوراً قوياً في تقدمه السريع من عامل بأجر يومي مقداره دولاراً واحداً، إلى مليونير مصنّع للفولاذ. وقد لعبت صفاته الاجتماعية الدور الرئيس في جذب **أندرو كارنيج** إليه بقوّة. ذلك أنه خلال الاضراب القاسي في مصنع **هومستيد** اعتاد الشاب **شواب** أن يسلّي **كارنيج** بالقصص الفكاهية والأغاني الاسكتلندية، فيجد المدير المنكوب مرحاً على نحو أفضل بعد زيارة الشاب له.

وإذا امتلكنا التبصّر الكافي، ومعايير لباقة كافية لاستطعنا لا أن نحدد خصائص شخصيات الأفراد فحسب، بل أن نخمّن بدقة إمكاناتهم المستقبلية. لأننا نخطئ عادة عندما نحتسب فقط مقدرتهم، ونغفل هذا الجو الشخصي أو قوة الجاذبية كجزء لا يتجزأ من رأسمال نجاحهم. ومع ذلك يلعب الجو الفردي دوراً لا يقل أهمية عن القدرة العقلية، أو التعليم، في تقدّم المرء. ثم إننا نرى، في الواقع، كثيراً من الناس متوسطي القدرات، لكن لا أحد يضاهيهم في الحضور الشخصي، يتقدمون بسرعة ويتجاوزون من يتفوّقون عليهم بقدراتهم العقلية.

اعتاد **والت ويتمان** أن يقول «إن الإنسان غير متضمن كلياً بين قبعته ونعلي حذائه.» وهذه طريقة أخرى للتدليل على أن شخصيتنا تمتد إلى ما وراء مظهرنا، فلا يتوقف الأمر على وسامتنا أو قبحنا، معرفتنا أو جهلنا، بقدر ما يتوقف على كوننا بالإجمال نتاج جو الشخصية الدقيقة الغامض الذي يحبب الناس بنا أو ينفرهم منّا.

إن كنت تؤثر الوحدة؛ ترغب دائماً في اعتزال الناس وتقرأ، حتى إن كان بدافع تطوير- الذات، وتحب الجلوس بمفردك في أثناء السفر؛ وتتجنب الاختلاط أو التعرّف إلى الآخرين سواء في السفر أو في بهو فندق؛ إذا كان البشر يضغطون على أعصابك ويضجرونك بدلاً من أن يسرّوك، فسوف تعجز عن كسب مودة الآخرين واحترامهم. سواء رغبت أن تصبح محامياً ناجحاً أو مدرّساً أو وزيراً، أو رجل أعمال، يجب أن تكون مُحبّاً للخلطة، ومحبوباً بسبب صفاتك الإنسانية الجذابة، وإلا فلن تمتلك تلك السمة الخاصة التي تكسبك الثقة وتجذب إليك العمل. ولئن افتقدت القدرة على الإقناع الدمث فلن تستطيع جذب الناس إليك مهما تكن صفاتك الأخرى ممتازة.

المُقْنِعُون واثقون من أنفسهم ..

يعي الجبناء والخجولون أنفسهم على نحو مرضي، يتمحوّر تفكيرهم حولها. يتجه تفكيرهم إلى الداخل، يحللون ويشرّحون أنفسهم دوماً، يتساءلون كيف يبدون، وكيف ينظر إليهم الناس. لكنهم سيُدهشون عندما يعرفون كم من الحريّة واليُسر والكرم الذي سيكسبونه؛ وكم سيقنعون من الناس بالاقتداء بهم، إذا استطاعوا أن ينسوا أنفسهم ويفكروا بالآخرين. سيحققون نجاحات باهرة.

إن الجُبْنَ والخجل، ووعي الذات، تنتمي إلى العائلة نفسها. أينما وجدت أحدها تجد الأخريات، وكلها أعداء لراحة العقل والسعادة والنجاح. فما من أحد نجح في عمل عظيم إذا كان عقله متمحوراً حول ذاته. إذ يجب أن نفقد أنفسنا قبل أن نجدها. وتحليل الذات عمل قيّم كي نعرف قوانا؛ لكنه مدّمر إذا أسهبنا في ضعفنا.

يحجم آلاف الناس عن تنفيذ أعمال كانوا تواقين لإنجازها، ويمتنعون عن محاولة تحقيق حلم حياتهم العظيم بسبب خوفهم من الاحتكاك مع العالم. يجفلون من إظهار نقاط ضعفهم ومواضع حساسيّتهم التي تتأذى من أخفّ لمسة. تحوّلهم حساسيّتهم المفرطة، إلى أشخاص جبناء، لا يحاولون أبداً إقناع أحد بأفكارهم- بصرف النظر عن جودة أفكارهم- لأنهم عاجزون عن إقناع أنفسهم.

فرط الحساسية، سواء لدى الرجل أو المرأة، هو شكل مبالغ فيه من أشكال وعي الذات. ولا علاقة له بالغرور أو الاعتداد بالنفس، رغم ذلك فهو يظلل السمات الأخرى في الشخصية. ويشعر الناس الحساسون أنهم محط أنظار الجميع في كل حركاتهم وسكناتهم. يتخيلون الناس ينتقدون تحركاتهم، أو يحللون شخصيّتهم، في حين قد يكون الآخرين لا يفكرون بهم البتة. ولا يدركون أبداً أن الآخرين مشغولون جداً بأنفسهم وفي قضايا أخرى غير تمضية وقتهم وتكريس جهدهم من أجل تحليلات لا ضرورة لها على الإطلاق. وقد يعتقدون أن أناساً ينتقدونهم، يستخفون بهم ويسخرون منهم، في حين هؤلاء الناس لا يحسون بوجودهم أصلاً.

عندما تعاني من حساسية مَرَضيّة، عالج نفسك بعزيمة من يرغب في السيطرة على مزاجه سريع التقلّب، أو من يريد تخليص نفسه من عادة الكذب، أو السرقة، أو أي سلوك آخر يمنعك أن تكون شخصاً كاملاً.

تسأل الضحية نفسها: «ماذا أفعل كي أتخلص منها؟». فكر قليلاً في نفسك، وأكثر في الآخرين. خالط الناس بحريّة. اهتم بأمور خارج نفسك. لا تطل التفكير فيما يقال لك، ولا تحلل كل ملاحظة بسيطة حتى تجعل منها شيئاً عظيم الأهمية. لا تبخّس الناس قدرهم كأن تعتقد أن لا شاغل لهم سوى إيذاء مشاعرك كلما سنحت الفرصة، فإن قدّرت نفسك حق قدرها، ونظرت إلى جارك نظرتك إلى نفسك، لن تجد نفسك عندئذٍ ضحيّة فرط الحساسية.

من أفضل المدارس مدرسة أعمال ترمى فيها بين غرباء لن يجاملوك أبداً، وسرعان ما تتعلم في بيئة كهذه أن الآخرين يبذلون ما في وسعهم لإنجاز عملهم. وسوف تدرك هناك ضرورة الاختلاط والتعامل مع الآخرين. ستخجل من «بكاء الأطفال» كلما شعرت بالأذى، وستقرر أن تتحمل الأمر وتتغلب عليه.

لا أحد يحب توظيف أناس شديدي الحساسية يتأذون ويتضايقون كلّ يوم. مما يجعل رب العمل يخشى أن يكون الناس عرضة للأذى. فإن أي خطأ يحصل في العمل سيغيظ المدير، ذلك أنه يدرك أن أولئك الناس معرضون للأذى. ويرغب المديرون أن يفهمهم مستَخدموهم، آخذين في الحسبان المنغصات الصغيرة الكثيرة يومياً، ولا يتضايقون إذا اقترب منهم رئيسهم من غير أن يبتسم، أو يلاطفهم ببعض الكلمات المشجّعة. إذ يفكّر الموظفون في متاعب رئيسهم، لا في متاعبهم، إذا كانوا عقلاء: فسوف ينسون أنفسهم ويساهمون بحماستهم من أجل الهدف الأسمى.

المُقْنعون يمتلكون شخصية مغناطيسيّة ..

أعرف أناساً يمتلكون قدرات هائلة على جذب العمل إليهم وذلك عبر قوة شخصيّتهم. ينجذب الناس إليهم.

أعرف رجلاً في حيّنا حاز شخصية كهذه. حتى الذين يمرون به في الشارع شعروا بقدرته، إلى حد أنهم كانوا يلتفتون وينظرون إليه بعد أن يجتازهم. ولم يستطع أحد أن يقاوم شخصيته الساحرة. لقد شعر أفراد حيّه

غريزياً ومن اللحظة الأولى أنهم في حضرة نموذج إنساني جليل، إنه يمتلك قدرة مغناطيسية هائلة لدرجة أنه إن احتاج مالاً لعمل خيري أو هدف إنساني، لا يضطر إلى الاستجداء، إنما فقط يوحي بالحاجة إلى المال، فتنفتح المحافظ يثق الجميع به بسبب قوة شخصيّته، وجاذبيّتها العالية.

قال **إميرسون** «إنك تتكلم بصخب شديد لدرجة أني لا أستطيع سماع ما تقول.» لانستطيع إخفاء حقيقتنا ومشاعرنا، لأننا نشّع شخصيتنا حولنا، وهذه تكون دافئة أو باردة، جذابة أو منفرّة، وفقاً لسماتنا وصفاتنا الأبرز فالأنانيّون- الذين يفكرون دائماً في أنفسهم ويبحثون عن مصالحهم الخاصة والباردون غير المتعاطفين، والجشعون- لا يستطيعون أن يشعّوا الدفء من حولهم، ولا الجو المرح، لأن جوّهم مرّكب ويطغى على صفاتهم الأخرى. وإذا كانت الأنانية أو اللامبالاة أو الجشع والهم هي الصفات الطاغية في طبيعتك، فسوف تشعّ بهذه الصفات.

إن الصفات الجذابة ظاهرة وقابلة للتعويم؛ والمنفرة باطنة. ومن يفتقدون الجاذبية يكونون أنانيين. يفكرون كثيراً في أنفسهم؛ لا يتعبون أبداً، هم في مطاردة دائمة لشيء ما، يمتصّون ويتلقون فائدة ما ويحاولون الحصول على منافع شخصية، يفتقدون حس التعاطف والمودّة، والصداقة إنهم معشر سوء.

إن قطعة فولاذ ممغنطة لن تستقطب إليها إلا الذرات حديدية المنشأ. ولا جاذبية لها على الخشب أو النحاس أو المطاط أو مواد أخرى لا يدخل الحديد في تركيبها. ستجتذب إبرة، لكنها لن تجذب عود ثقاب أو عود أسنان. لن تجذب إليها إلا ما شابه بُنيتها. والرجال والنساء مثل المغانط، فعندما نسحب مغنطيساً من كومة نفايات سيجذب معه الأشياء التي يمتلك جاذبية عليها، وبالطريقة نفسها نجذب إلينا دائماً من يفكرون مثلنا، ونرسّخ معهم العلاقات الطيبة، ومع الأشياء التي توافق أفكارنا ومثلنا.

إن بيئتنا وعلاقاتنا وظرفنا العام، نتاج جاذبيتنا الفكرية. وهذه تتم ترجمتها مادياً، لأننا ركزنا تفكيرنا عليها وربطنا أنفسنا إليها عقلياً. إنها أشباهنا وستبقى معنا بقدر ما تستمر علاقتنا العقلية معها. هناك ناس جذابون بطبيعتهم، غير أنك عندما تحلل شخصياتهم تجدهم يتحلون بصفات خاصة ننجذب إليها غريزياً إنها صفات الكرم والشهامة والمودّة، والتعاطف الكبير والرؤية الرحبة للحياة والاستعداد للمساعدة والتفاؤل. وهذه الصفات بوسعك أن تهذبها وتقوّيها، وإذا نجحت في ذلك ستلقى قبولاً حيث يخفق الآخرون.

ثمة عديد من الناس المستقيمين الشرفاء أخفقوا في تحقيق مطامحهم السياسية وأخفقوا في حملاتهم الانتخابية لأنهم لم يعرفوا كيف يسوّقون أنفسهم لدى المنتخبين. وبذلك يُهزم دائماً مرشحون رائعون، يجاهدون لأجل مراتب سياسية، أمام مرشحين آخرين أقل شأناً لكنهم أكثر جماهيرية منهم، يعرفون كيف يقابلون الناس وكيف يعاملونهم وكيف يسوّقون جماهيريّتهم.

يتقرر نجاحك -بصرف النظر عن مهنتك، أو سمعتك- وفقاً لنوعيّة الانطباع الذي تتركه لدى الآخرين. يختلف الأمر كثيراً، إذا حَسَّنْتَ شخصيّتك الجذابة الفعّالة. وبوسعنا صقل خصائل الكرم والشهامة والبشاشة وحب المساعدة، ونبذ نقيضها، وسنجد أنفسنا أكثر اهتماماً بشؤون الآخرين، وهم بدورهم سيزداد اهتمامهم بنا. وسنلمس الترحيب بنا أينما حللنا، وسعي الناس إلينا؛ إننا نجذبهم أكثر من ذي قبل، قدر ما نجعل من شخصيتنا قوة جذب

مركزية وذلك بتحديث مفهومنا للأفكار والكلمات والأفعال الدمثة التي تسهم في إغناء جاذبيتنا الشخصية. وإذا نجحنا في صقل الصفات التي نجلّها عند الآخرين- أي الصفات التي تجذبنا إليهم- سنصبح جذابين بالنسبة إلى الآخرين. وإذا تشرّبنا هذه الصفات، ستطبع شخصيّتنا، ونحوز الشخصية المغناطيسية الجذابة.

للثقافة فائدة كبيرة على الرجل أو المرأة، لكننا نعوّل كثيراً عليها وعلى المقدرات العقلية والتدريب، ويبدو لنا أن هذا كل شيء، غير أن لشخصياتنا دوراً أكبر في نجاحنا في الحياة، وفي تقرير مكاننا في العالم، وتحسّن شؤوننا العملية أو الاجتماعية ومكانتنا في بيئتنا، أكبر من دور المقدرة العقلية.

اعتن بصحتك جيداً فهذه الخطوة الأولى لجعل نفسك مقنعاً. فالصحة الجيّدة، على التوازي، مع موقف فكري صحيح، وعقل متفائل ومتعاون ومنفتح وسعيد تزيد من روعة قدراتك على الإقناع. فالشخص السليم الصحة يشعّ قوة وحيوية وشجاعة، بينما يعمل نقيضه على استنزاف الآخرين بدلاً من منحهم؛ إذ تخلق الصحة البدنية والنفسية شخصيّة جدّابة. يمتاز أصحاب العقول اليقظة المرحة والنظرة الوهاجة والخطوة الرشيقة، الذين يفيضون حيوية بدنية، بتأثيرهم الإيجابي الهائل في المحبطين والضعفاء جسدياً.

إذا أردت أن تكون شخصيّة جذابة، اصقل صفاتك الأساسية. ولا علاقة للفكر بالجاذبية الشخصية. فالشخص الودود لا المفكر، هو الذي يجذب الآخرين ويأسرهم. يجب أن تُشعرَ الناس بتعاطفك. لا تبادر الآخرين بتحيات خالية من الود والبشاشة. كيّف نفسك مع مختلف الأوضاع. انظر بثبات في أعين من تقابلهم واجعلهم يشعرون بشخصيّتك. صافح الآخرين بيدٍ دافئة، وابتسامة وكلمة لطيفة، تجعلهم يُسرّون بلقائك.

اصقل مودّتك بفتح باب قلبك على مصراعيه، ولا تتركه مواربأ وكأنك تقول لمن تلقاهم، «بوسعكم استراق النظر قليلاً، لكن لن يسعكم الدخول حتى أتأكد أنكم مرغوبون.» يبخل كثير من الناس بمودّتهم ويبدون أنهم يدخرونها لمناسبات خاصة أو لأصدقاء مقرّبين. يعتقدونها أثمن من أن تُمنح للجميع. افتح قلبك على اتساعه ولا تخشَ شيئاً. تخلّص من كل التحفظات؛ لا تلاقِ الناس وكأنك خائف من ارتكاب خطأ. سوف تتفاجأ من قدرة المصافحة الدافئة وتحية المودّة على خلق رابطة ودّ قوية بين الناس وبينك. سيقولون في سرّهم : «حسنٌ، هذه شخصية ممتعة. أريد معرفة المزيد عن هذا الشخص. تحيته هذه غير عاديّة. إنه يرى فيَّ شيئاً ما، من الواضح أن الآخرين لا يرونه.»

يقابلك بعض الناس بلامبالاة، وتشعر بالبرودة تجتاح جسدك كلما صافحتهم. فلا دفء في يدهم، ولا شهامة ولا محبة، ولا اهتمام حقيقي بك. إنه استقبال بارد، وبوسعك تخيل ذلك الشخص البارد المشاعر يقول لنفسه: «حسن، ماذا يعنيني من هذا الشخص؟ أيمكن أن يرسل زُبناً أو مرضى أو موكلّين؟ إن كان لا يملك نقوداً، هل له نفوذ، أو على صلة مع أناس متنفذين؟ أيمكن أن يمتعني بأية طريقة؟ إذا لم يكن الأمر كذلك، فلا أستطيع احتمال عناء العلاقة.»

اصقل عادة الودّ ومقابلة الناس بحرارة وبتحيّة صادقة وبقلب مفتوح؛ وهذه ستحقق لك المعجزات. ولسوف ترى أن التصلب وعدم الثقة في النفس واللامبالاة وفقدان الاهتمام بأي شخص الذي يقلقك الآن، ستختفي

جميعاً. وسيدرك الناس أنك مهتم بهم حقيقة، وأنك تريد أن تعرفهم، وتمتعهم وتهتم بهم. ذلك أن استثمار المودّة عملياً يثوّر قوّتك الاجتماعية. وستطوّر صفات جذابة لم تحلم من قبل بامتلاكها.

«عندما يدخل إلى غرفة، يشعر الجميع وكأنهم تناولوا منشّطا، ونالوا فرصة جديدة للعيش،» هذا ما قاله رجل عندما سئل عن سبب اختياره بين رفيقين، بعد ان كتب على قصاصة ورق اسم الرفيق الأحب إلى قلبه، «إنه الحماسي والحيوي والمرح والطافح بالأفكار وسريع التعاطف مثل فلاش كهربائي.» وقال آخر في الشخص المفضّل لديه، «ينغمس في المشكلة –مهما تكن- بكل جوارحه، وبكل كيانه.» وقال ثالث في أفضل صفات صديقه، «إنه يجيد فعل كل شيء.» كان الثلاثة سالفي الذكر مراسلين جوالين لمجلات إنكليزية كبيرة، زاروا أصقاع الأرض، وتحدثوا إلى مختلف الجنسيات. وعندما قُرئت أوراقهم وُجِدَ أن ثلاثتهم كتبوا الاسم نفسه.

الناس المُقْنِعون .. محدِّثون بارعون..

نحن لا نعبّر عن أنفسنا بالكلمات فحسب، بل بنبرة أصواتنا وبتعابير وجهنا وإيماءاتنا، ووقفتنا. قال **تشارلز .و. إليوت** عندما أصبح رئيس **جامعة هارفارد**، «أرى أن الملكة العقلية الأساسية في ثقافة أي سيّد أو سيّدة، هي الاستخدام الدقيق والمصقول للغة الأم.» وقد عرّف **والترسكوت** «المحدّث البارع» بوصفه «من يمتلك أفكاراً ومن يقرأ ويفكر أي لديه شيء ما يقوله.»

ما من شيء يمكّننا من خلق انطباع إيجابي، خصوصاً لدى من لا يعرفوننا جيداً، مثل المقدرة على المحادثة بتمكّن. أن تكون متحدثاً جيّداً، تُمْتِعُ الناس بحديثك وتأسر ألبابهم وتجذبهم إليك تلقائيا، بفعل قدرتك على التحديث هذا يعني أنك صاحب إنجاز عظيم. فهذا لا يساعدك على خلق انطباع جيد لدى الغرباء فحسب، إنما يساعدك أيضا في كسب الأصدقاء و الاحتفاظ بهم ويفتح لك الأبواب ويليّن القلوب ويجعلك مهتماً بالرفقة مهما يكن نمطها، ويساعدك أيضاً على شق طريقك في العالم. يرسل لك الزبن أو المرضى أو الموكلين. يمكّنك من إقناع الناس بقبول أفكارك والتسليم لك بالقيادة، وشراء منتجاتك.

لا يوجد إنجاز أو مكسب بوسعك استخدامه بفعالية واستمرار، ويعود بكثير من السرور على أصدقائك، مثل المحادثة الجيّدة. لقد علمنا الله الألفة، ولكننا لا نحسن استثمارها الاستثمار الأمثل. معظمنا غير بارعين في المحادثة، لأننا لا نجعل منها فنّاً؛ لا نحمّل نفسنا عناء وآلام تعلّم القراءة والكتابة جيّداً. لا نفكر ولا نقرأ كفاية. ويلجأ معظمنا إلى لغة سوقية لأنها أسهل استخداماً ولا تضطرك إلى التفكير جيداً قبل أن تنطق، لا تكلّفنا جهداً للتعبير عن أنفسنا لباقة وسلاسة وقوّة.

لا تقتصر فائدة القراءة الجيدة على توسيع مدارك العقل، بل تتعداها إلى زيادة ذخيرة مفرداته أيضاً، وهذا عون كبير للمحادثة. إذ ترى ناساً كثراً يمتلكون أفكاراً وآراء، لكنهم لا يستطيعون التعبير عنها وذلك بسبب فقر مفرداتهم. لا يملكون مفردات كافية لإكساء أفكارهم وجعلها جذابة. فيبحثون عن كلمة معيّنة لينقلوا عبرها معنى محدداً فلا يجدونها.

إن أردت أن تكون محدّثاً لبقاً، اسع إلى صحبة المثقفين. وإن عزلت نفسك فالمرجّح أن تصبح محدثاً رديئاً. كلنا يتعاطف مع الناس وخاصة الجبناء والخجولين منهم، الذين يعانون من شعور كريه بالإحباط والتعصب

في الرأي، عندما يبذلون جهداً لقول رأي ما ويخفقون. وغالباً ما يعاني الجبناء من هذه الحالة. غير أن كثيراً من الخطباء العظام مرّوا بهذه التجربة، عندما تكلموا أول مرّة أمام جمهور وشعروا بالخذي من ارتباكهم وإخفاقهم. وليس هناك طريقة أخرى، مهما تكن، إن أردت أن تصبح خطيباً أو محدّثاً جيّداً، سوى التدرّب المستمر على التعبير عن نفسك بفاعلية ولباقة.

وإذا وَجَدَت الأفكار تطير من رأسك عندما تريد التعبير عنها، وأنك تتلعثم وترتبك في اختيار الكلمات، تأكّد أن كل محاولة جادّة تبذلها، حتى إن لم تنجح، ستهوّن من مصاعبك في المرّة القادمة. وسوف تتغلب بسرعة ملحوظة، إذ ثابرت في محاولتك، على إحباطك، ووعيك بذاتك، وستكسب سلاسة الأسلوب، وسهولة التعبير.

إننا لا نعرف أبداً ماذا نمتلك حقيقة حتى نحاول أن نظهر للآخرين ما في داخلنا. عندئذ تتفتح سبل العقل، وتتيقظ القدرات. يشعر كل متحدث جيّد بطاقة تصله من المستمع، طاقة لم يشعر بها من قبل، وغالباً ما تتبّهه وتلهمه بأساليب لتجديد مساعيه. إضافة إلى أن تمازج الأفكار، وتلاقي العقول، يطوّر قدرات جديدة، مثلما تنتج مادة ثالثة جراء تمازج مادتين كيمياويتين.

يجب أن يكون المتحدث الجيد، مستمعاً جيداً أيضاً، يعرف كيف يأخذ موقف المتلقي. لأن مشكلتنا ليست في أننا متحدثون رديئون، إنما مستمعون رديئون أيضاً. لا نطيق صبراً على الإصغاء. وبدلاً من إظهار الحماس والانتباه لتشرّب القصة أو المعلومة، لا نظهر الاحترام والهدوء المطلوبين. فهناك صفة جلية جداً لدى غالبيتنا وهي قلة الصبر؛ فكل شيء يضجرنا إذا لم يعد علينا بعمل، أو نقود أكثر، أو لا يعيننا على الوصول إلى مواقع نجاهد لبلوغها.

وبدل من مؤانسة أصدقائنا، ترانا ميالين إلى اعتبارهم مجرد عتبات سُلّم، ونقدّرهم بقدر ما يقرؤون كتبنا، وبقدر ما يرسلون لنا زبناً أو موكلين أو مرضى، أو بقدر ما يظهرون مقدرتهم على دعم موقعنا السياسي.

يعدُّ افتقادنا للعاطفة أحد أسباب تراجع محادثتنا. إننا أنانيون جداً، ننشغل بكليّتنا في مصالحنا الخاصة ونغرق في عالمنا الخاص، يتمحور تفكيرنا حول ترقيتنا الذاتية إلى حد نفقد معه الاهتمام بالآخرين. ولا يستطيع غير المتعاطف أن يصبح متحدثاً جيّداً. فيجب أن تتمكن من الدخول إلى حياة الآخر الداخلية، أن تعيش مع شخص آخر، أن تكون مستمعاً، أو متكلماً جيداً.

إذا أردت أن تجعل نفسك مرغوباً ادخل إلى حياة الذين تتحدث إليهم، ويجب أن تلامس اهتماماتهم. لا يهم كم تعرف من قصصهم، إن كان لا يَهْم الذين تتحادث معهم، فلا تضيّع جهودك سدى.

المحدثون العظام لبقون جداً، وممتعون من غير إزعاج، فلا يفيد أن تطعن الناس، ولا أن تنشر فضائحهم العائلية، إن كنت ستهتم بهم. يمتلك بعض الناس موهبة ملامسة أفضل كوامننا؛ بينما يستفز آخرون أسوأها، وعندما نجتمع بهم يثيرون حفيظتنا، ويهدّئ آخرون ما لا نرغب به. فلا يلمسون أبداً نقاطنا الحساسة، إنما يستنهضون المزايا العفوية والحلوة والجميلة.

يجب ان يكون المحدّث الجيّد عفوياً ومرحاً وطبيعياً ومتعاطفاً، ويبدي نيّة طيّبة. تشعر برغبة في المساعدة، وتمس جوهر الموضوع الذي يهمّ الآخرين. فتحوز انتباه الناس وتأسرهم بإظهارك الاهتمام بهم، وهذا

لا يتم إلا عبر التعاطف الحقيقي. ولن تلفت انتباههم إذا كنت بارداً وبعيداً. إذ ينبغي أن تقرّب مستمعيك، إليك وتفتح لهم قلبك وتريهم طبيعة حرّة وعقلاً منفتحاً. ويجب أن تكون سريع الاستجابة، بحيث يبادرون إلى فتح كل الطرق المؤدية إلى طبيعتهم ويمكّنونك من الوصول إلى عقولهم وقلوبهم.

وإن كان لك أن تنجح في أي مكان، فيجب أن تنجح في شخصيّتك، وفي قدرتك على التعبير عن نفسك بلغة قوية، وفعالة. وينبغي ألا تكون مُلزماً بتقديم كشف عن ممتلكاتك كي تُري غريباً ما أنك حققت نجاحاً. إنما يُفترض أن تنبلج شفتاك عن ثروة أكبر تعبّر عن ذاتها بأسلوبك أنت. ولن تفلح المقدرة الطبيعية، مهما عَظُمَت ولا الثقافة أو الثياب ولا النقود في إظهارك على نحو جيّد إذا استخدمت لغة رديئة. ذلك أن موقفك والروح التي تشعّ منك وشخصيّتك عوامل حاسمة في نجاحك. ولهذا السبب ينبغي ألا تتوقع أمراً ما لم تشعر أنك مسيطر على الوضع. عندها ستمتلك القناعة وتعطي الانطباع بالسيادة، وهذا كسب لنصف المعركة. ونصفها الآخر قد يكون مظهرك.

يعتّد المقنعون بمظهرهم إلى حد بعيد. لقد أوضح لنا تاجر ناجح «أن رجلاً أو امرأة يريدان أن يقدّما لي عرض عمل، يجب أن يكونا حسني الهندام وسلسي الأسلوب، وإلا لن يلقيا أذناً صاغية. ذلك لأنه يستحيل عليّ تلقي الخطط من نصف البشر الذين أقابلهم، لذلك أرفض سماع الذين لا يتركون لدي انطباعاً محبباً. ومن المسلمات بالنسبة إلي أن العروض الممتازة سوف تُقدَّم بأسلوب ممتاز.»

عندما تسعى إلى إقناع أناس فكّر كبائع، وسواء أجاء الشخص إليك أم ذهبت إليه أنت، ينبغي أن تتذكر بضعة أشياء بسيطة، أولها دور الشخصية الهام في الإقناع ومظهرك، وأسلوبك، وحماستك اللبقة وحديثك البارع، هذه مجتمعة تفضي إلى الإيحاء بالثقة.

تعلّم كيف تكون شخصاً مقنعاً :

مثلما يولد بعض البشر بمواهب طبيعية موسيقية أو فنيّة، كذلك يمتلك بعضهم، وبدرجات عالية، خصائص طبيعية تمكنهم من إقناع الآخرين بإتباع طريقتهم بالتفكير. وقد يمتلك بعض الناس قدرات طبيعية أكثر من غيرهم، بينما يستطيع معظم الناس من خلال التدريب حيازة المهارات المطلوبة للنجاح. وهكذا بإمكان المتدرّب أن يصبح بكفاءة الموهوب طبيعياً.

نحتاج إلى الدراسة والى التمرّس في مجالات حياتنا. ونحتاج الآن إلى التدرّب على تطوير مؤهلاتنا إلى قدرات فعّالة. لا يهم مقدار قدرتك الطبيعية في مجال ما، فإن أردت الحصول على النتائج المثلى عليك أن تعززها بتدريب خاص. فقد أقلع أصحاب الأعمال عن عزو انهيار الأعمال والقرارات الرديئة إلى «الحظ السيئ،» إنما إلى الجهل في أمور البيع أو الإدارة. ويستطيع شخص جدّي وشريف وقوي العزيمة أن يتمرس في المهارات الأساسية في موقعه، إن كان مستعداً لدفع ضريبة ذلك.

يجب أخذ ثلاثة أمور رئيسية في أية مهنة بالحسبان أولها الذوق وثانيها الموهبة وثالثها المران. يعدُّ الذوق أهمها طرّاً؛ لأن تذوقنا لأمر ما يجعل اهتمامنا به كبيراً، وأي شيء نهتم به سوف نُغْرم به عاجلاً أم آجلاً، ومن

حبنا لعملنا ينبع الحب. ولسوف تكون فائدتك عظيمة إنْ أحببت مهنة البيع، والإقناع عنصر أساسي في البيع. حتى إن كنت لا تبيع منتجاً أو خدمة، بل أفكارك، فيجب أن تنظر إلى نفسك على أنك بائع.

إن أردت التأكد من ملاءمتك لمهنة البيع، يجب أن تحدد مستوى ذوقك وموهبتك حتى إن لم تمتلك ذوقاً طبيعياً قوياً، أو موهبة في هذا المجال، يمكنك اكتساب الأمرين معاً؛ ذلك أن الموهبة، كالذوق، إمّا فطريّة أو مكتسبة. وبواسطة المران المناسب في مهنة البيع- التي تعني القراءة والملاحظة، والإصغاء، والممارسة الصحيحة- يمكنك أن تطوّر ذوقك ومقدرتك وتصبح بائعاً ناجحاً.

نماذج إقناع ..

الناجحون العظام في عالم الأعمال أو الرياضة أو السياسة. هم الرجال الذين أظهروا شجاعة وتحدّوا المصاعب واتخذوا قرارات خلاّقة، وخاطروا بخسارة كل شيء لأنهم كانوا مطلقي الثقة في نجاحهم. ثم إن شجاعتهم وثقتهم في نفسهم تنبع من كونهم مقنعين.

ريتشارد برانسون، مالك ومؤسس **فرجين جروب**، رجل مقنع بامتياز. نشأ وسط عائلة بريطانية متواضعة، ومن الطبقة الوسطى، بدأ مغامرته في العمل بدءاً بمجلة طلابية. وعبر عدة مغامرات مبتكرة في الصناعة تدرجت من التسجيلات الموسيقية إلى الخطوط الجوية إلى بيع بالتجزئة، خلق إمبراطورية ببلايين الدولارات، تتضمن تسجيلات فرجين، فرجين أتلانتيك إيرلاين، ومجموعات أخرى من المشاريع.

قرر برانسون في 1984 أن يؤسس فرجين أتلانتيك إيرويز، لأنه كان كثير الترحال وقد أضجره مستوى الضيافة البائس لمدى معظم شركات الطيران. لقد تصدى لمغامرة كبيرة وهي إنشاء شركة طيران وفق تصوّر الزبون لها. ومثل كثير من المقاولين اعتمد على تجربته الشخصية، كزبون، في اجتراح مغامرة جديدة. وتجلّت جرأته في تنطحه لعمل لا يعرف عنه شيئاً. لكنه يعرف الكثير عن المقاولة.

واستطاع أن يولي مشروعه الجديد كل اهتمامه بتخليه عن إدارة أعمال شركة التسجيل والتفرّغ لشركة الطيران. واستفاد في مخاطبته الزّبُنَ، من كونه شركة صغيرة، لاتعوّقها البيروقراطية، وعَرْضِها على المسافرين رحلات رخيصة بين مطار نيويورك، قرب مدينة نيويورك، ومطار جاتويك قرب لندن. تماماً مثلما أسس شركة تسجيلات فرجين بتقديم أسعار منافسة، كذلك فعل الآن مع أجور النقل بحيث تلائم الزبن المغرمين بالتوفير.

اتبع استراتيجية بسيطة: طوّر شركة طيران يحب أن يسافر على متنها. ثم إن معظم المغامرات المقاولية الناجحة قام بها زبن غير راضين عن وضع سائد، فقرّروا أن يوجدوا خدمة أو منتجاً بالطريقة التي يعتقدون أنه أفضل من الموجود إلى حد بعيد. وكثيرون هم الناس الذين لديهم أفكار كهذه، غير أن قلّة قليلة تمتلك الجرأة والإقناع كي تنفذ أفكارها. وبرانسون أحدهم.

إن فلسفة برانسون : «وضعت لنفسي طوال حياتي اختبارات وحاولت التغلب عليها.» وقد باع برانسون شركة تسجيلات فرجين بقرابة بليون دولار كي يتفرغ لتأسيس شركة الطيران البريطانية. وقد صرح بهذا الخصوص لطاقم العمل ودموعه تجري على خديه «لقد كرهت تلك الصفقة حينئذٍ». ومثل المخاطرين الناجحين،

امتلك برانسون الشجاعة الكافية للقيام بتضحيات. هامة كي يحقق أهدافه. ولم تحقق شركة الطيران أرباحاً إلا بعد عدة سنوات من الخسائر الكبيرة.

ورغم نصائح أصدقائه والبنوك للتخلي عن هذا المشروع قبل أن يخسر كل نقوده، أصرّ برانسون على المضي قدماً. ويدير اليوم أكثر من مئتي شركة بيع يُقَدَّر ريعها السنوي بخمسة بلايين من الدولارات.

بماذا تفيدنا قصة برانسون :

1) لا يقتضي النجاح بالضرورة ابتكار أو خلق منتج أو خدمة جديدة. لقد درس برانسون السوق وسعى إلى نوعية عمل ناجحة، لكن من وجهة نظره، استطاع أن يضيف إليها لمسات أفضل وأكثر فاعلية وأقل كلفة؛

2) يتطلب النجاح مخاطرة، وقد خاطر برانسون في كل مغامراته، وأبرزها كان في منافسته مع شركات الطيران الإنكليزية الأقدم من شركته. لقد وجد بيئة مهملة، ونجحت فيرجين أتلانتيك في ملئها بخدمات وأسعار أقل وأفضل،

3) استمّد برانسون الشجاعة من قناعاته. فقد آمن بنجاح مغامراته، ولم يستسلم، رغم سنوات الخسارة والمعاناة، حتى يحقق نجاحه،

4) إن كنت تؤمن حقاً في منتجك أو خدمتك، تشجع وادخل الأسواق التنافسية. استعدّ لركوب المخاطر لكن بتبصّر يعتمد على تقديرك للوضع. فلم يقامر برانسون. كان يدرك المصاعب ويخاطر عندما يشعر أن ذلك في مصلحته. ويمكنك التغلب على الكثير من المخاطر وذلك يزيد من العمل الجاد والمبدع قبل الشروع في الفعل. وهناك من يعرّف المقاولة على أنها فنًّ تحديد المخاطر في فرصة سانحة.

فريد سميث مقاول آخر استثمر طاقات الإقناع في مهنته العملية. رغم سخرية «المتمرسين» منه، ومعارضة صناعة الخطوط الجويّة القويّة، وإعاقة البيروقراطية له، لم ينجح مؤسس **فيدرال اكسبرس** في الاستمرار فحسب، إنما ازدهر وخلق صناعة جديدة لا مجرّد شركة.

لقد أصيب فريد في أثناء طفولته بمرض في العظام حرمه من لعب الرياضة وجعله هدفاً للمتنمرّين في مدرسته. لكنه رفض الاستسلام لهؤلاء الساخرين وقاومهم ملوّحاً بعكازه. ولحسن حظه برئ من مرضه في سن العاشرة، وأصبح لاعب كرة قدم ممتاز، دفعه شغفه بالطيران إلى تعلّم قيادة الطائرة في الخامسة عشرة. وقد شغل منصب قائد كتيبة مشاة في فييتنام، ونال خلال ذلك خمسة أوسمة بطولة على خطوط النار.

وعندما كان سميث طالباً في كلية الاقتصاد في جامعة **يل**، حفظ عن أستاذه رأيه أن الشحن الجوّي هو موجة المستقبل وسوف يكون المصدر الأساسي لعائدات شركات الطيران. كتب سميث ورقة أوضح فيها رأياً مخالفاً. اعتمد في محاججته على أن خط نقل المسافرين المعتمد رئيسياً ليس بالطريق المناسب لنقل البضائع. وأوضح أن الأسعار لن تنخفض مع انخفاض الحجم، وأن الطريقة الأفضل للنقل الجوّي ستكون بإحلال نظام نقل كامل جديد يصل إلى أصغر المدن وأكبرها على حدٍ سواء، ويكرّس كله لنقل البضائع لا الركّاب. اعتبر البروفيسور وجهة النظر هذه غير معقولة بتاتاً وأعطى سميث علامة سيّئة. كان رأي سميث تخصيص أسطول

نقل بضائع يطير ليلاً، بشكل رئيسي، عندما لا تكون المطارات مزدحمة. وسوف تنقل بضائع صغيرة الحجم، لها الأفضلية عندما تكون سرعة التسليم أكثر أهمية من الكلفة. احتاجت الانطلاقة قدرة هائلة على الإقناع.

لم تكن أمور الفيدرال اكسبرس ميسّرة دائماً. فقد لاحقتها منافسات الشركات الأخرى بسرعة. يقول سميث إن تحديه للمتنمرين عليه في طفولته وقيادته كتيبة في حرب فييتنام وتمرده على أساتذته في الكليّة دعمت الشجاعة التي مكنّته من التغلب على الخوف من الإخفاق ما ساعده على ابتكار وتنفيذ نماذج عمل غير مجرّبة، وإقناع أصحاب رؤوس الأموال للاستثمار فيها، وتحدي شركات الطيران، ومؤسسة الطيران المدني والتغلب على الخسائر الأولية والمنافسة مؤخراً، وجعل الفيدرال اكسبرس شركة عملاقة.

يمكن أن نتعلم من فريد سميث:

1) بخلاف برانسون، كان لدى سميث فكرة إبداعية واستطاع تطويرها وتحويلها إلى مشروع عملاق.

2) ورغم رأي مَنْ يدعى «خبيراً.» بأن فكرته لم تكن مناسبة ولا تستطيع منافسة شركات طيران كبيرة، أصر سميث على فكرته ونقذها؛

3) ومثل برانسون، استمد سميث الشجاعة من قناعاته. وما إن قرر متابعة هدفه، حتى كثف جهوده لتأمين النقود، واجه المشاكل التقنية وحلها، وجعل الفيدرال اكسبرس حقيقة ملموسة؛

4) يجب أن يكون المقاولون مستعدين لاحتمال السخرية من المتشككين، أصدقاء أم أقرباء كانوا، وعدم السماح لها بإعاقة تقدّمهم؛

5) عندما تواجه منافسة أو هزائم عرضية أو تراجعات مؤقتة، سوف تساعدك شجاعتك والتزامك بمعاودة الكرّة.

ليخ فاليّسا ليبرالي بولوني، أحد أكثر رجال عصرنا إقناعا. حائز جائزة نوبل ورئيس بولونيا السابق. إنه رجلٌ سلّم قياده لإيمانه في نفسه. لم يكن هياباً من التحدث باسم عشرة ملايين عضو في نقابة **تضامن،** التنظيم العمالي الذي كان يقوده في مستهل ثمانينيات القرن العشرين. كان واثقاً إنه يعرف ما الذي أراده الشعب البولوني. ومستعداً لدفع حريّته، وحتى حياته ثمناً لذلك.

قال **شكسبير** إن بعض الناس يولدون عظاماً، بعضهم يصنع العظمة، وبعضهم الآخر تُفْرَضُ عليه. يبدو أن الأخيرة تنطبق على ليخ فاليسا. بدا أنه جاء من لا مكان ليقود شعبه في معركته ضد الاضطهاد الشيوعي في وقت لم يكن فيه قائد بولوني واحد يواجه الحكومة الباغية.

لماذا أخذ على عاتقه هذه المسؤولية المرعبة؟ لقد عرف أنها قد تؤدي إلى اعتقاله، وسجنه وتعذيبه وحتى موته. وكان مدركاً أنه يعرّض عائلته للخطر. وعندما سئل، بعد عدة سنوات، إن كان خائفاً، اعترف فاليسا أنه عانى خوفاً كبيراً، غير أنه أدرك أن شخصاً ما يجب أن يتنطح للقيادة.

«تعلّم قهر الخوف» اهتم **فاليسا** بهذه الكلمات ليضمن أن الأجيال القادمة ستشهد ازدهاراً جديداً للروح الإنسانية، عبر ثقافة حريّة أصيلة، يجب أن يتعلم الرجال والنساء قهر الخوف. ينبغي أن نتعلم ألا نخاف؛ أن

نكتشف روح الأمل والثقة، فالأمل ليس تفاؤلاً فارغاً ينبع من ثقة ساذجة بأن المستقبل سيكون بالضرورة أفضل من الماضي.

كوفئ **فاليسا** بجائزة نوبل للسلام في 1983. ذلك أن أخبار شجاعته في مواجهة الحكومة الشيوعية القوية، لاقت فرح واستحسان العالم من حوله.

الإقناع الدّمِثْ :

يمتلك بعض البشر مواهب وخصائص طبيعية تمكّنهم من إقناع الآخرين بطريقة تفكيرهم. ويستطيعون، من ناحية ثانية، بالتدريب حيازة المهارات اللازمة للنجاح. لا تنس أن البشر مختلفون، والذي يمكن أن يقنع شخصاً قد لا يكون له أي تأثير في الآخر. وكي تبيع ينبغي أن تقنع الناس بالنظر إلى الأشياء من وجهة نظرك أنت.

هارفي ماكي صاحب شركة ماكي للتغليف ومؤلف كتاب «**السباحة مع القرش**» واحد من أبرز الباعة في وقتنا الحاضر. وقاعدته في تسويق ما لديه، بسيطة جداً: اعرف زبونك. وقد علق في مقالة له عن **النجاح**: «لدي زبون وهو مشجع مخلص لكشّافة شيكاغو. أكتب له عن الكشافة؛ ويكتب لي عن الأغلفة. زبون آخر يجمع طوابع وكلما سافرت أرسل له طوابع غريبة إنه زبوني منذ عشرين عاماً.» الإقناع هو الوجه الآخر للرعاية.

فيكتور كيام مالك شركة ريمنيغتوم إليكتريك شيفرز (آلات حلاقة كهربائية)، صرّح ذات مرّة، «لقد أحببت ريمنغتوم شيفرز لدرجة أني اشتريت الشركة.» ويعتبر كيام خبيراً في فنّ الإقناع، لكن وكما أوضح هو، حتى الخبير قد يخطئ، وتكلم عن إحدى أخطائه: «رفض مشتر لمصلحة سلسلة محلات بيع تجزئة أن يشتري ريمنتغتون شيفرز وتسويقها في محلاته.» فذهبت إلى رئيس المشتري وقابلت المدير التنفيذي، عساني أقنعه بالشراء، لكني قلت له إن مندوب مشترياتهم «غبي»، وتبيّن لي أن مندوب المشتريات يكون صهر المدير. الإقناع هو مراعاة حساسية الأقرباء.

بريان تريسي خبير مبيعات وأستاذ في فن الإقناع، علّق قائلاً: »كي نقنع الناس بتبنّي طريقتك في التفكير يجب أن تساعدهم في حلّ مشاكلهم أو تحقيق أهدافهم. وغالباً ما يفكر الباعة، في الدرجة الأولى، فيما يبيعون أكثر منه فيما يريد الزبون. فكّر كخبير لا كبائع؛ ذلك أن الخبير يهتم في حلّ مشكلة الزبون. في البدء حقق الوئام بينك وبين الزبون، ثم حدد المشكلة، وبعدئذٍ اقترح عليه الحل. إن كلمة السر في البيع العصري هي المراعاة. والنجاح يأتي عندما تقتنع ببيع منتجك. لكن بيع المنتج هو نقطة البداية فحسب.

«زبن هذه الأيام أكثر معرفة، ودراية بالخيارات والعلاقات التي تستمر بعد البيع. فالباعة المتمرسون خبراء في العلاقات الاجتماعية: إنهم لا يغلقون منفذاً، إنما يفتحون علاقات عمل. ليس البائع الجيد من يتمكن من بيع الجليد لسكان الأسكيمو- وليس البائع الذي يبيع الزبون منتجاً لا يحتاجه. ذلك أن قرار الشراء الآن يعني قراراً بدخول علاقة طويلة الأمد. فالزبون يريد في البدء أن يدخل في علاقة. وهذا هو قانون الجهد غير المباشر. فنحن

لم نعد نشتري بسرعة ومباشرة، إنما بصورة غير مباشرة وعبر علاقة. فإن أقمت علاقة جيّدة كفاية، يهتم البيع بنفسه.»

وإليكم مثلاً نصيحة **زيغ زيغلار**: «يجب أن تؤمن أولاً، في نفسك، كي تكون قادراً على إقناع الآخرين. وينبغي أن يكون لديك خطة عمل. أن تقرر ماذا ستفعل لتسويق أفكارك، ثم تتّبع تلك الخطة. لا تجبن إذا لم تنجح في البداية. ثابر إلى الأمام، فالمثابرة مريحة. وإقناعك الآخرين بأنهم ينالون مأربهم، تحقق نجاحك مضاعفاً».

الخطوات العشر إلى الإقناع :

سواء كنت تبيع منتجاً أو أفكاراً، أو تقنع صديقاً بتغيير رأيه، فإن الخطوات الأساسية إلى تحقيق الإقناع لا تختلف:

1) **الفت انتباه الشخص الآخر.** الخطوات الأولى هي إثارة انتباه الشخص الآخر- وإلا، سيذهب كل ما تقوله هباءً. من الصعب أحياناً- لفت انتباه شخص إذا لم يكن، على الأقل، مهتماً فيما ستقوله وعلى الأغلب قد يستثار عليك. لكن وقبل أن تنجح في إقناع شخص بفعل ما تريده منه، من الضروري وبالمطلق أن تلفت انتباهه.

وغالباً ما يجذب الباعة انتباه الزبون بالتعليق أولاً على صور وأشياء أخرى معلّقة في المكتب. فإذا شاهد سمكة مصبّرة، علّق على الصيد؛ وإن شاهد صورة طفل، تكلم عن الأطفال، وإن كانت شهادة جامعية، ربما حدثه حول فريق كرة القدم، وهلم جرا. هكذا يكسر الجليد ويدفع الزبون إلى الحديث. وعندما تتعامل مع شخص تعمل معه، بوسعك لفت انتباهه بالتعليق على أشياء تعرف اهتمامه بها. ومن غير الضروري التحدث حول أمور تافهة أو عرضية كي تجذب انتباهه. إذ أن تعليقاً أو سؤالا مباشرا حول الأمر المعني قد يكون خير مدخل. وإذا أردت، على سبيل المثال، إقناع زميل لك الاشتراك في لجنة تقويم تجهيزات جديدة، فإن تعليقاً حول تكرار العطل الكهربائي في ذلك الجهاز سيكفي حتماً لجذب انتباهه.

2) **صعّد الرغبة**. الخطوة التالية هي أن تثير اهتماماً حقيقياً في اقتراحك. يجب أن تثير الرغبة في تملك الشيء الذي تعرضه للبيع، أو لاحتضان الفكرة التي تقترحها. وإذا تحقق لك ذلك، تكون قد ضمنت الموافقة. ولانجاز ذلك عليك مخاطبة عواطف الناس- خاطب قلوبهم لا عقولهم. بيد أنك لن تنجح أبداً باستثارة رغبة شخص بالتحدث عما ترغبه أنت. في البدء، يجب أن تستطلع ما يريده حقاً الشخص الآخر. ما المهم بالنسبة إليه؟ ما الذي يقدّره عالياً؟ ولفعل ذلك يجب أن تصغي إلى إجاباته على أسئلتك. أصغ بانتباه. تأهب لالتقاط أدق الأشياء التي تعرّفك إلى اهتماماته الحقيقية. ثم كيّف تعليقاتك لتناسب رغباته، وبذلك تكون على الطريق الصحيح لكسب قضيّتك.

عندما سئل بائع شاب عن سبب ترقيته السريعة في شركة، قال إن السرّ كله يكمن في قدرته الرائعة على إقناع الناس وتغيير آرائهم وجعل الزبون يرى الأمور بمنظاره هو. وأضاف، «وهذا هو أساس فن البيع- القدرة على جعل الآخرين يرون الأشياء كما نراها نحن.» كيف فعل ذلك؟ لقد فتّش وعرف ما كان في قلب زبنه، ما

الذي يؤثر حقيقة في تفكيرهم. بالإصغاء العميق، بمراقبة تعابير وجوههم ولغة جسدهم، عرّف الرجل العامل الحاسم. وقال : «لقد كان غالباً، عاملاً عاطفياً لا عمليا.»

إن قوة الإقناع والقدرة على كسب الآخرين إلى طريقتنا بالتفكير وطريقتنا في رؤية الأشياء، ليست خاصية بسيطة. إنها نتاج عدة خصائص رائعة جذرها في القلب أكثر منه في العقل. فالذكاء العاطفي يمكننا من الكسب في حالات عديدة يخفق فيها المنطق.

أفضل المدرسين وأكثرهم نجاحاً ليسوا دائماً الأكثر تعليماً، بل من يستطيعون كسب قلب تلاميذهم عبر لطفهم واهتمامهم الشخصي، ورعايتهم. في حين لا غنى عن الذكاء إلا أنه ليس ببراعة خصائل الدفء والرعاية التي تجعل الشخص مقنعاً وناجحاً.

3) **كُنْ صَادِقاً.** يمتلك بعض الناس قوّة منوّمة تنتقل إلى الإقناع وتمكّنهم من نيل ما يريدون في البدء، بيد أن ذلك لا يقوم على الصدق، وعلى المدى الطويل تكون خسارتهم قاسية. مثال ذلك البائع المشعوذ الذي يستطيع أن ينجح في مهمّة صعبة أكثر من بائع آخر، لكنه في النهاية يخسر الزبن ويسيء إلى سمعته وسمعة الشركة. يُفضّل الشخص الذي لا يبيع قدر ما يريد في البداية، بل يضع مزيداً من الأصدقاء وكسب الزبن، لأن من يتطلع إلى اهتمامات الزبن ويحاول فقط أن يبيعهم ما في صالحهم. وبدراسة احتياجات زبنه يكسب هذا البائع ثقتهم وودّهم.

إن القدرة على جعل الآخرين يفكرون بطريقتك، هي قوة هائلة، وتحمل مسؤولية عظيمة. فإن لم تستخدم بلطف ونزاهة، سترتد إلى نحر صاحبها وتؤذيه. لا تنفع «الثرثرة والتملق» وحدهما في فن البيع. ويضيع الوقت سدى عندما يحكم على البائع بشكل رئيسي من قدرته على قص الحكايا والنكات البارعة مع الزبن.

معظم الناس يرغبون هذه الأيام بكلام واضح ومباشر. مع ذلك فمن يتمتعون بقوة الإقناع يستطيعون تجسيد هذه الحقائق بطريقة يشعر معها الزبن أن مُقَدّمها صديقهم ويعمل لمصلحتهم بالمطلق. إذ لا أحد يستسيغ فكرة أن «يُباع»، وبصرف النظر عن مقدار عشق الشخص للمداهنة، سوف يستفسر عن دافعك إن حاولت مداهنته. إذن ستجد عوناً في امتداح لبق ونزيه. وتذكر أن من تتعامل معهم سيحترسون دائماً من أي خداع. وسيتقصون دلائل النفاق. ولا نيّة لديهم في جعل أنفسهم لقمة سائغة للخداع والتضليل. ولا بديل للصدق في أي مجال.

4) **لا تتجاهل مصالح الآخر.** لا شيء في حياتنا يمكن أن يحلَّ محل الشفافية والبساطة والنزاهة، واللطف. ويعتبر **القانون الذهبي** هو قانون السلوك الوحيد الذي سيحقق النجاح في أي عمل. وإذا احترت في كيفية تأثير أفعالك في الآخر، اسأل نفسك : «هل أحب أن يعاملني الآخر بالأسلوب نفسه؟»

عندما سئل عن السبب الأكثر إسهاماً في نجاحه الملحوظ أجاب **ناثان شتراوس**، «طالما انتبهت إلى الطرف الآخر في المساومة.» وأضاف إنه إذا انتهت مساومته بخسارة فهو قادر على احتمالها، حتى إن كانت فادحة، غير أنه لم يستطيع قط أن يترك الطرف الآخر يتعرض لنتيجة مشابهة.

5) **ادرس الشخص الآخر.** كان **مارشال فيلد** ماهراً في قراءة الأشخاص، يدرس موظفيه عادة ويقدّر إمكاناتهم، ولا شيء يفلت من نظرته الثاقبة. حتى عندما لم يشعر الذين حوله أنه يفكر بهم، كان هو يقيس مقدرتهم في كل فرصة سانحة. ثم إن قدرته على تقويم الناس حق قدرهم، وتحديد مواضع ضعفهم وقوتهم من النظرة الأولى تقريباً، أمر يرتقي مرتبة النبوغ.

ثمة خطوة هامة لبلوغ الشخصية المقنعة وهي أن تدرس قوة النفاذ هذه، القدرة على قراءة مقدرة الآخرين. أن تجعل شغلك الشاغل دراسة دوافع الناس. أو تكون ماهراً في قراءة الطبيعة البشرية مهمة جداً بالنسبة إلى زعيم كأهمية الإلمام بالقانون بالنسبة إلى محامي، أو معرفة الصيدلي في الدواء. ومن يستطيع قراءة الطبيعة البشرية، «يكوّن رأيا» في الناس منذ اللقاء الأول وينجح في تقديره الدقيق للأشخاص، يمتاز عن الآخرين ويُفضَّل عليهم بصرف النظر عن مهنته أو حرفته.

إن القدرة على قراءة الطبيعة البشرية خاصية قابلة للصقل، وتكون فرصتنا في ذلك أكبر عندما نتعامل مع ناس كثر. ثم إن ترسيخ عادة قياس، وزن، وتقويم أناس مختلفين، هو تثقيف بحد ذاته، لأننا بالطريقة هذه نحسن قدرنا على الملاحظة، نشحذ قدراتنا التبصّرية ونطوّر ملكتنا على الحكم. وعلى سبيل المثال، فإن من يعرفون شيئاً عن الطبيعة البشرية ليسوا بحاجة ليقال لهم ليس بوسعهم إدارة الأعمال التنفيذية، أو إدارة مؤسسة كبيرة، كما يتعاملون مع عميل صغير. فلكل منهما منهج مختلف في التعامل، وفقاً لموقفهما ومزاجهما المختلفين.

ليس هناك ذهنيتان متشابهتان تماماً، إذ يجب مقاربة كلّ منهما عبر الطريق الأقل مقاومة. حيث يمكنك مقاربة شخص عبر الهوايات. فإن كان مولعاً بالموسيقا ومهووساً في الغولف أو خبيراً في الفن، أو في مهنة أخرى، قد يساعدك هذا الأمر على الطريق الأمثل إليه.

لا تتسرع في حكمك أو بتكوين رأي سريع عن الناس. أبق قرارك ضمنياً حتى تقرأ الشخصية وتفك طلاسم وجهها، وهذه جميعاً مهمة، إلى حدّ ما، وكلٌ منها تعني شيئاً ما. بكلمة أخرى، اقرأ كل علامات الشخصية واجمع كل قرينة ممكنة قبل أن تعمل بالاعتماد على انطباعك الأول عنها، لأن الكثير جداً متوقف على دقة حكمك.

إنّ كل وجه بشري لوحة بيانات؛ إنه نشرة تعلن عما يحدث في الداخل، والمهم في الأمر هو أن نتعلم قراءتها برويّة ودقة. فالتعبير الوجهي والموقف والأسلوب واللغة والنظر في العين مباشرة، كلها رسائل ألف باء الشخصية التي تكشف المرء بلا لُبس. وكل شيء طبيعي وعضوي وغير مدروس يدل على صفات معيّنة؛ وإذا كان الشخص يمثّل أو يتظاهر، بوسعك أن تخترق قناع الإدعاء وتسقطه. وإن كنت قارئاً جيداً للشخصية، تستطيع بعد بضع دقائق من دراستها أن تجمع رسائل الانطباع التي تلقيتها وتحدد نوعية الناس الذين تتعامل معهم، لأنهم جميعاً محتجبون خلف أسمال مرئية من قبل من يعرف قراءتها.

6) **تغلب على الاعتراضات.** عندما تعرض أفكارك على الآخرين، يرجّح وجود تحفظات على بعض جوانب وجهة نظرك. تعامل مع الأمر بوصفه تحديا لا مشكلة. فالباعة يحبون الاعتراضات؛ لأنها تساعدهم على فهم ما يريده الزبن حقاً وبالتالي مساعدتهم على فهمه وزيادة فرصهم في شراء ما يريدون. ويتوقع الباعة

الماهرون أشكال الرفض التي يمكن أن تواجههم ويستعدون لمواجهتها. ويجب أن تفعل الشيء نفسه. فإن أردت إقناع آخرين بقبول مفهومك، ادرس الأوجه السلبية التي يمكن أن يواجهك بها الآخرون واستعد لتنفيذها. وإن كانت اعتراضات تافهة، هيئ نفسك لإظهار فوائد مفهومك التي تبزّ سلبياته. حضّر الحقائق والحسابات كي تدعّم موقفك- لكن فكر أيضاً في الجوانب الغامضة وخاطب عواطف الناس.

7) **أوقف البيع.** إيقاف البيع، الموافقة النهائية، هي ذروة البيع. وقبول محاولتك الإقناع هو النتيجة التي تبغيها. وهناك خطوات عديدة لإنهاء البيع. وأحد أفضل أشكال البيع هو الاقتراح على الآخرين أن يشاركوا في تقويم المفهوم بالمقارنة بين «إيجابياته» و«سلبياته». وأضف إلى قائمة الإيجابيات كل المنافع الإضافية التي نوقشت. فإن أنجزت واجبك المنزلي سوف تكسب إيجابيات أكثر من السلبيات. حدّد إذن: «لننظر إلى بعض الأسباب التي قد تجعلك تتردد في قبول هذه الفكرة وقارنها مع الأسباب التي تدفعك إلى قبولها.» يجب أن تكون الإجابة في خانة الإيجابيات.

8) **أظهر إعجابك.** نمارس قدراتنا الإقناعية على ناس نرتبط مع معظمهم بعلاقات مختلفة. في العمل، هم شركاؤنا، رؤساء أو مرؤوسون أو زبننا أو ممولونا، أو مصرفيونا، أو محاسبونا، أو محامونا، أو موكلونا. ذلك أنهم في النواحي الأخرى من حياتنا، هم أفراد عائلتنا وأصدقاؤنا، معارفنا، أو يشاركوننا عضوية النوادي. ونحتاج من حين إلى آخر لاقناعهم بقبول أفكارنا وزعامتنا، يدعموننا في مهمّة، والعمل معنا في مشروع، أو مساعدتنا بطريقة ما فيما نفعله.

ويعتمد مقدار نجاحك في إقناع هؤلاء على ازدياد قوة صلتك بهم مع مرور الزمن. لأنهم باتوا يعرفونك وكوّنوا رأياً عنك- ومن المهم أن تطوّر علاقة مفضّلة على المدى الطويل. يجب أن يحبوك ويحترموك فمن الصعب جداً، إن لم يكن مستحيلاً، أن تقنع ناساً علاقتك بهم ضعيفة.

ليكن هدفك الأساسي، في الحد الأدنى، بناء صداقات مع كل هؤلاء الناس، والأفضل، علاقات دافئة وحميمة. والطريقة الوحيدة إلى ذلك أن تظهر إعجابك بهم، امتدح جهودهم في أي شيء يفعلونه لمساعدتك.

أوضح عالم النفس الأمريكي الكبير **وليام جيمس:** «إن المطلب الأعمق في الطبيعة البشرية هو التوق إلى أن نُمتَدَحْ.» إننا نسلم، في حياتنا اليومية، إلى حد كبير بإمكانية نسياننا غالباً أن نعبّر عن تقديرنا للآخرين، الذين يجعلون نجاحنا ممكناً وحياتنا اليومية أكثر بهجة.

لكن لماذا يخفق الناس في التعبير عن تقديرهم؟ يُفترض غالباً أن التقدير يُقدَّم غالباً في عبارة «شكراً لك». تعدُّ أحياناً غير ضرورية لأن الآخرين إنما «يقومون بواجبهم.» ولا يكون التقدير، أحياناً، في المتناول لأن من يجب أن يعبّروا عنه يعدونه أمارة ضعف أو انه سينعكس على شروطهم غير الملائمة. فيفكرون دونما وعي: «إذا امتدحت بلاءهم الحسن قد يفكرون أنني أقلّ منهم شأناً.» ولا قاعدة لاستنتاج كهذا. في حين يعبّر العظام، باستمرار، عن امتنانهم إلى من كانوا عوناً لهم. هذا يعزز صورة القوة التي اكتسبوها، وتولّد سويّة أعلى من الولاء وسط أتباعهم.

لا يحتاج المرء إلى الإسراف في التعبير عن تقديره. إلا أن اعترافاً صادقاً عن شعورك تجاه العمل الذي أُنجز والخدمة التي أُسديت إليك، أو اعتزازك بإنجاز محدد، يكون كافياً. ولا أحد يتعب البتة من تلقي الإعجاب الصادق. لكن الزعم بأن امتداحك متضمّن من غير أن نُعبِّر عنه بوضوح، فيه خداع للآخر. أخبره أنك تثمن عاليا ما قد أُنجز ولماذا تثمنه. ولا تتوان عن التعبير عن تقديرك لها حال انتهاء العمل، لأن تعبيرك عن تقديرك للعمل سَيُحلّي فرحة الإنجاز بحد ذاته، كما تحلّي الكريما قالب الكاتو.

وإن أردت أن تقدّر أمراً طويل الأمد أو نشاطاً مستمراً، فإن التقريظ من حين إلى آخر هو الأكثر ملاءمة. كأن تعبّر لقرينك من وقت لآخر عن تقديرك الكبير للأشياء الصغيرة التي يفعلها بجعل الحياة أكثر جمالاً، الأمر الذي يغني علاقتكما الزوجية.

يجب أن يكون المديح صادقاً. فعندما تشعر وتؤمن حقيقة فيما تقوله يجعله يصل إلى الطرف الآخر بالصدق نفسه. فالنفاق لا يمكن أن يُجمَّل بكلمات براقة؛ لأن صوتك وعينيك ولغة جسدك تعكس مشاعرك الحقيقية. وليس هناك مسوغ أن نبتذل عرفاناً بجميل. لأنه لدى معظمنا أشياء كثيرة نمتدحها، وأناس كثر يستحقون امتناننا الصادق.

ينبغي ملاحظة تلك الجهود المميّزة التي يبذلها مستَخْدَمونا أو أطفالنا، ذلك التعاطف الخاص الذي نتلقاه من أصدقائنا أو أقربائنا، والتشجيع الإضافي الذي يمدّنا به زملاء الدراسة. هذا الإدراك بأننا مدينون بالكثير لهؤلاء الناس يجب أن يحرر مشاعر العرفان الحقيقية والصادقة القابعة في غور قلوبنا. لنطلقها؛ ولا نغلق شفتينا دونها. لندعها تصل أذني مَنْ يستحقونها، وسوف تغدو حياتهم، وحياتنا أيضاً، أجمل قليلاً حينئذٍ.

9) **ثابر على اهتمامك بحياتهم**. إن إقناع من تعرفهم أسهل من إقناع الغرباء. ومفتاح الإقناع يكمن في بيانك لهم أن ما تريد منهم فعله ينطوي على فائدة كبيرة لهم. ومن غير السهل أن تعرف اهتمامات المشترين الغرباء. في حين نعرف مسبقاً مشاعر ومواقف أو رغبات الناس الذين نعمل معهم أو نعرفهم جيّداً. وعندما يكون عدد علاقاتك محدوداً، تستطيع أن تعرف أشياء كثيرة عنهم.

وبما أن ما يقنع شخصاً قد لا يؤثر في آخر، اعرف موظفيك أو زملاءك والأفراد خارج القسم أو الشركة التي تعمل فيها. فكل شخص نعمل معه يعيش حياة خارج إطار العمل وهي أكثر أهمية بالنسبة إليه من العمل نفسه. وبالتحدث إلى زملاء العمل والموكلين بخصوص اهتماماتهم الحقيقية خارج العمل، نُشْعِرهم بأننا مهتمون بهم كبشر- لا مجرّد عمّال أو مشترين.

التحدث إلى الناس هو البداية فقط. ومن غير الضروري التطفل على حياتهم الخاصة، لكن بالاستماع إليهم والتعاطف معهم وملاحظة ردود فعلهم، يمكن أن تعرف الكثير عن معاناتهم ومشاعرهم، وماذا يحبون، وما هي الدوافع التي تحرّكهم.

10) **اعتمد الدبلوماسية واللباقة دائماً**. طوبى لمن يملكون اللباقة، وعقبى مَنْ لم يوجّهوا كل طاقاتهم من أجل اكتسابها. فاللباقة من أكبر روافد النجاح في الحياة. وهي لا تقدّر بثمن مثل اكتساب صديق، أو الحصول على عمل. وتدمج السلوك مع المظهر والحماسة، والمعرفة بالعمل.

تمكنك اللباقة من تجاوز الحرّاس والبوابات والحواجز، تكسبك مدخلاً إلى الحجرات الداخلية التي لا يدخل إليها الفظون أبداً. وتلقى اللباقة آذانا صاغية لا يلقاها الذكاء، ويُعترف بها حيث تُنكر المواهب؛ ويُستمع إليها حيث تعجز المقدرة عن كسب الآذان. وكما «إن لكل سمكة طُعمها،» كذلك يمكن الوصول إلى كل شخص، مهما يكن غريب الأطوار أو شاذاً، أو معتوهاً، يصله من يستطيع بلباقته أن يلامس الوتر الصحيح.

ما هذا العامل الإعجازي المسمى لباقة؟ هناك تعريفات مختلفة لها: «إنها براعة خاصة أو دهاء في فعل أو قول المطلوب أو المناسب للظروف بدقة متناهية؛» «إنها الموهبة في ترجمة القدرات العقلية إلى أفعال ملموسة في اللحظة الحاسمة»؛ «إنها المواءمة بين السرعة والحزم والجاهزية، والطبيعة الطيبة، والوداعة.» اللباقة هي البراعة في التعامل مع مشاعر البشر والقدرة على التنبؤ وفعل المطلوب والأفضل في الوقت المناسب.

يستطيع اللبقون تحقيق أهدافهم الأهم من خلال «معالجة مشاعر الزبون.» من خلال تحسس الأمزجة وقدرتهم على تقمّص موقع الآخر، إنهم جديرون بموقعهم، يطبقون دائماً نفاذ البصيرة في رؤية وفعل الأنسب للظروف.

إن استطعت دراسة الطبيعة البشرية وتعلمت كيف تفهم الناس بسرعة، فسوف تتحسس مزاج الزبون، حتى إن حاول إخفاءه، ولن تجد صعوبة في تخيّل نفسك في موقعه، ذلك أن للزبون الخصائص البشرية ذاتها والأرضية العاطفية الشبيهة بما لديك. يجب أن تكون جاهزاً أبداً لسكب الدواء على جراح الشخص، لا الملح.

اللباقة ليست مؤذية البتة. إنما هي بلسمٌ يهدئ الظنون، يلطّف ويمتع. إنها تستحق الثناء. وهي ممكنة من غير نفاق. تأخذ في الحسبان مصلحة الطرف الآخر من غير أن تجسّد الأنانية. لا تستثير الخصومة أبداً، ولا المعارضة ولا السخط.

أن تعرف ماذا تفعل، وتقول – في الوقت المناسب- فهذا رأسمال أعلى آلاف المرات من رأس المال النقدي، لأن امرأ بلباقة فذّة سيبدأ عملاً بلا مال ويحقق نجاحاً أعظم من نجاح شخص غير لبق وإن بدأ بثروة. فكم من الناس يدينون اليوم بنجاحهم وثروتهم للباقة أكثر منه لقدرتهم؟ فاللباقة ستتغلب دائماً على المقدرة.

الفصل العاشر

العلاقــات

شركاء في البحث عن نجاح

قليلاً ما ندرك حجم نصيبنا في إنجاز ما؛ وذلك بسبب وجود الآخرين العاملين معنا، وشحذهم لمقدرتنا وإشعاعهم بالأمل وتشجيعهم لنا ومساعدتنا، ودعمنا وإلهامنا فكرياً. معظم هؤلاء الناس المهمين في حياتنا يكونون زملاءنا في العمل. وقد يكونون شركاء أو مساعدين أو موظفين أو رؤساء، زبناً أو باعة. إنهم الرجال الذين نتعامل معهم في أثناء العمل. بينما الآخرون هم أفراد أسرتنا، آباؤنا، أزواجنا، أطفالنا، معارف وأصدقاء آخرون. ناس نلقاهم في حياتنا الاجتماعية. نتعلّم منهم ويتعلمون منّا. وتسهم العلاقة معهم في إغناء حياتنا وقد تسهم بفعالية في نجاحنا. إنهم شركاؤنا في بحثنا عن النجاح- ونحن نشارك في نجاحهم.

سنناقش في هذا الفصل كيفية التعاون مع هؤلاء «الشركاء» بحيث نستطيع من خلال عملنا معاً إنجاز أكثر مما ننجزه بمفردنا سنتفحص مفهوم التشارك من زوايا مختلفة، بما فيها كيفية الحصول على تعاون فعال، كيف نقولب الناس في فرق عمل، وأهمية انتقاء الناس المناسبين، كيفية العمل في لجانٍ ومعالجة المشكلات الناتجة عن التشارك.

إننا نبالغ في قيمة ثقافة الكتب. في حين أن القسم الأكبر من ثقافة طلاب الجامعة ينتج عن التفاعل الاجتماعي بين الطلبة، تعزيز دعامة الشخصية عن طريق المزاملة. حيث تُشحذ قدرات الطلبة وتُصقل باحتكاك الأمزجة بعضها مع بعض وتتصارع العقول. وهذا يؤجج الطموح، يجلو المُثُل، ويضيء أمامنا آمال وإمكانيات جديدة. ثمينة هي الثقافة المستمدة من الكتب، إلا أن تلك الناتجة عن احتكاك العقول لا تقدّر بثمن.

إن مادتين مختلفتين كلياً، لكن بينهما تجاذب كيميائي، قد تنتجان تجاذباً ثالثاً أقوى من أحد السابقين، أو منهما معاً. لأن شخصين بتجاذب قوي بينهما يستنهضان غالباً فعالية قدرات لم يكونا يحلمان بامتلاكهما لها من قبل. ويدين كثير من الكتّاب بفكرة كتبهم العظيمة وأذكى تعابيرهم إلى أصدقاء أيقظوا داخلهم طاقات كامنة ولولا تدخلهم لبقيت هاجعة. طالما تأثر الفنانون بقوة إلهام نابعة من تحفة فنية، أو بلقائهم بشخص وجدوا منه ما لم يجده غيرهم.

ومن يختلطون مع زملائهم يبقون في رحلة اكتشاف دائمة. يجدون خلالها مكامن طاقة في أنفسهم ربما بقيت للأبد هاجعة لولا مزاملتهم للآخرين. إذ إن كل شخص يقابلونه يجدون لديه سرّاً ما لأجلهم، هذا إن استطاعوا انتزاعه، شيئاً لم يعرفوه من قبل، سيساعدهم على السير قدماً وإغناء حياتهم. لا أحد يعيش وحده، فالآخرون هم اكتشافاتنا.

أعطِ كَي تُعطى ..

يذهلك أحياناً مقدار ما تستطيع تعلّمه من الناس في علاقاتك الاجتماعية معهم إذا عرفت كيف تعاملهم، والطريقة المثلى للحصول على أفضل ما عندهم أن تبذل لهم من نفسك بالمقدار نفسه. وبمقدار ما تشع نفسك، تكون شهامتك كرمك؛ وبمقدار ما تمنحهم من نفسك من دون تحفظ، ستلقى منهم مثيله.

يجب أن تعطي الكثير كي تتلقى الكثير. فلن يعود إليك التيار ما لم ينطلق منك. وكل ما تتلقاه من الآخرين هو انعكاس لما صدر عنك. فبمقدار كرمك تُكرَّم. ولن تتلقى شيئاً إن كنت ضنيناً ضيق اليد، بخيل النفس. إذ يجب أن تمنح من نفسك، ومن صميم قلبك، بسخاء وإلا فلن تتلقى غير الجداول الصغيرة، في حين كان بوسعك تلقي الأنهار الكبيرة وفيضاً من النعم.

غير أن الذين يعيشون في أبراج عاجية، وأتيح لهم أن يستفيدوا من الفرص التي منحتها لهم الحياة، يبقون أقزاماً في كل شيء ما خلا اختصاصاتهم المحدودة، ذلك أنهم لم يهتموا بالجانب الاجتماعي في حياتهم. ومن الخطأ عادة تضييع أية فرصة للاختلاط مع الآخرين، لأنه بوسعنا دائماً نقل قيمة إيجابية. ومن خلال التفاعل الاجتماعي فقط نستطيع تدوير الزوايا الحادة في شخصياتنا، فنصبح جذابين مهذبين.

وإذا أقمت علاقة بقصد منح شيء ما، ولجعل تلك العلاقة مدرسة للتحسين الذاتي، ولاستنهاض أفضل خصالك الاجتماعية، ولتطوير موهبة كامنة بقيت هاجعة بسبب انعدام التجربة، فلن تجد مجتمعاً مملاً أو عديم الجدوى. لكن لابد أن تمنح شيئاً ما، وإلا فلن تحصل على أي شيء. وعندما تتعلم أن تعامل من تلقاه بوصفه يمتلك كنزاً، شيئاً سيغني حياتك، يوسع مداركك، ويجعلك أكثر كمالاً، فلن تعد علاقاتك الاجتماعية مضيعة للوقت.

وبالإمكان توسيع المثل القديم القائل: «عقلان أفضل من عقل واحد،» ليصبح «ثلاثة عقول أفضل من عقلين.» وهلم جرّا. وإذا استطعنا توظيف طاقة عقل الآخرين بدمجها بطاقتنا العقلية تتسع فرص النجاح. اجعل من أولئك الناس شركاءك في العمل أو في مجالات حياتك. أضف إلى أن هناك ثلاثة عوامل رئيسية للتشارك:

1) **الاحترام**: سواء أكانوا زملاء عمل، أم أفراد عائلة أم معارف، يجب أن تحترم الرجال الذين تتعاون معهم.

2) **الثقة:** لا نستطيع التعاون الجدي مع شركائنا ما لم نكن واثقين بهم كل الثقة.

3) **التعاون:** يقوم التعاون على أساس العمل المشترك. فيجب تشارك الأهداف العامة والحماسة لإنجازها، لمشاركة أفكارك والانفتاح على أفكار الآخرين.

طوَر فريق العمل الجماعي:

نتعلم منذ الطفولة، في المدرسة ومطارح اللعب، التفاعل مع الآخرين. فنشارك في فريق رياضي أو نعمل مع زملاء صف في واجبات مدرسية، ثم ننخرط مع الآخرين في مناظرات ونشاطات أخرى خارج الصف.

وعندما ندخل عالم العمل، نجد أننا مضطرون في أعمالنا إلى العمل وعن قرب مع الآخرين. وتصبح الأعمال أكبر وأكثر تعقيدا؛ ويغدو العمل في مجموعات أكثر فاعلية من العمل الفردي. وتشجع شركات كثيرة أعضاء هذه المجموعات على النظر لأنفسهم كفرق عمل.

وبخلاف مجموعات العمل المتعارف عليها، حيث يخطط المدير للعمل برمّته، فيوجه ويدير عن كثب نشاطات المجموعة، ويتخذ القرارات المتعلقة بالعمل، فإن مفهوم الفريق يلقي على أعضائه مسؤولية أكبر. وهذا بدوره يشجعهم على اعتبار أعضاء الفريق الآخرين شركاء. يعملون معاً لإنجاز هدف مشترك.

إن المقاول ورجل الأعمال النشيطين يكونان فعالين بمقدار ما يستطيعان إلهام الآخرين وحثهم على العمل. وليس الأمر إصدار تعليمات فحسب، فالقادة الحقيقيون لا يميلون إلى القول: «أنا الرئيس. اقتدوا بي.» وغالباً ما يقولون، «لنعمل معاً على إنجاز العمل.» إنهم يلهمون الناس ويوقظون داخلهم الرغبة في العمل لخدمة النتيجة. قال نابليون مرّة. «المعنويات بالنسبة إلى الجسد هي بنسبة واحد إلى عشرة.» إن الخصائص غير المدركة للدافع والرغبة والطاقة والشجاعة تساوي عشرة أضعاف قيمة عدد الجنود والسلاح والعتاد.

وهكذا يجب على القادة، في ميدان العمل، تحمل مسؤولية مواقف مرؤوسيهم وموظفيهم ودوافعهم. لكنك ستقول إن بعض الناس يتهربون من العمل، مستعدون دائماً لخداع رب عملهم بالاحتيال على يوم العمل، أو بإلقاء نصيبهم من العمل على كاهل زملائهم الموظفين. بالنسبة إلى هكذا موظفين، لا يسعك إلا أن تستخدم سلطتك، والتهديد بالطرد من العمل. من المؤكد أن وجود أفراد كهؤلاء على متن سفينة مشروعك يمثّل خطر عدوى طاقم السفينة كلّها بمرض الكسل واللامسؤولية.

وهنا تتعلم الدرس الأكبر، أي أن تحرص جيداً في أثناء قبول فرد جديد في طاقم مشروعك. لاتتهور في اختيار مرؤوسيك. اسع للتأكد أن كل مرؤوس جديد يناسب فريق عملك. استفسر عن عاداتهم وطموحاتهم وقيمهم ودافعهم، ثم دوّن إجاباتهم. ابحث في حياتهم عن مصدر كبريائهم، وبدراسة أسلوبهم وطبيعة ردودهم تستطيع التأكد من أن أفراد طاقم عملك منسجمون. وعندما يشرعون في العمل، كن قدوة لهم، مُرْ واحزم عند الضرورة، لكن أظهر لهم في الوقت نفسه اهتماما صادقاً بهم، علمهم أهمية تقديم مصالح العمل على مصالحهم الخاصة؛ لأنه عندما يهتم طاقم المشروع بعملهم، يمكن أن يبادلهم العمل الاهتمام ذاته.

يستحيل علينا في كثير من نشاطاتنا في عالم يتزايد تخصصا، أن نمتلك معرفة عميقة في كل أوجه أعمالنا. يجب أن نجمع قوة عمل العلماء والمهندسين والمحاسبين والمتخصصين في كل فرع إذا أردنا تحقيق النجاح. وهذا نتيجة العمل التعاوني الدؤوب.

العمل التعاوني يحفّز فكرك ..

إن العمل التعاوني مع أعضاء الفريق والمختصين في مجالٍ خارج اطلاعك لا يقتصر الأمر على تعلمك منهم، وتعلّمهم منك، إنما يلعب التفاعل بين أفراد مجموعة العمل، دور المنبه لتفكيرك. فهذا يشحذ ذكاءك، بجعل منظوراتك أكثر دقة؛ ويحفز قدراتك الخلاّقة، تعمل غالباً فكرة شخص على إطلاق شرارة أفكار شخص آخر. ففي عقلك القدرة الكامنة على اجتراح أفكار لا نهائية. ذلك أن الكثير من قدراتنا العقلية قابع في أعماق لا وعينا؛ بانتظار أن يُرفع الغطاء عنه، وعندما تنخرط مجموعة في مناقشة حالة ما وتتنبه الأفكار القابعة في اللاوعي، ببعض كلمات الآخرين، تتمخض عن فكرة جديدة؛ وبينما يعبّر الجميع عن أفكارهم، يعمل كل من المشاركين

فرادى على امتصاص أو تبني أو تشكيل الفكرة في ذهنه. وتتجلى الجهود التعاونية في تفكير جديد لم يكن ليخطر لك من تلقاء ذاته.

التعاون يعزز الحماسة ..

يُلزِمُ الناس أنفسهم بإنجاح القرار الذي يشاركون في صنعه. لأن كونهم جزءاً من القرار يمنحهم الإحساس بـ«ملكية» البرنامج. وما منْ قوة تبّز قوة الحس بالملكية، في خلق الحماس؛ إذ يبقى الذهن يكرّر: «إنه مشروعي ويجب أن ينجح.»

يعد سلوك المرء حصيلة لما يجري في دماغه. فعندما يتحمس فرد ما، يتجلى ذلك في تألق عينيه، ورشاقة خطوه، وفي موقفه من الآخرين ومن عمله هو. وإذا تحمس الناس لبرنامج، فإنهم يمنحونه طاقتهم الجسدية والعقلية، ويرهقون أنفسهم ليضمنوا نجاحه، ثم إن حماسنا وتحفزنا وغبطتنا ورضانا تتخلل كامل نشاطنا. وعندما يتحمس فريق العمل كله، يسود التحفز والفعالية ويُضمن النجاح.

التعاون في حياتك الشخصيّة:

لا يحدّد التعاون بإطار عملك أو مهنتك. إنما ينبغي أن يكون جزءاً من أوجه حياتك، لأنه علينا أن نطوّر العلاقات التعاونية مع أزواجنا وأطفالنا، وأصدقائنا وزملائنا وجيراننا.

ربما تكون العائلة هي العلاقة الأكثر أهمية في الحياة. نعتمد كأطفال على دعم آبائنا الجسدي والعاطفي. وهذه تجربتنا الأولى في التعاون، ومع تقدّمنا في العمر تتغير العلاقة الوالدية- الابنية القائمة على السيطرة والخضوع، إلى أخرى أكثر تعاوناً، فيبدأ الطفل بتحمّل المسؤوليات، وينجز أعمالاً خفيفة، ويصبح بمرور الزمن عضواً مستقلاً فاعلاً في المنزل.

وعندما يتزوج المرء، تقوم العلاقات الأكثر حميميّة وسعادة بين الزوجين على التعاون، صحيح أن لكل من الزوجين عمله الخاص، غير أن أسلوب التفاعل بينهما يقرر جودة علاقتهما الزوجية، وطريقة تنشئة أطفالهما، وكيفية نجاحهما في مصالحة أهدافهما الشخصية بعضها مع بعض. وكما قال **ليوتولستوي:** «كل العائلات السعيدة متشابهة؛ أما غير السعيدة فلكل تعاستها الخاصة.» والاحترام هو الخيط الذي يشد أزر العائلة السعيدة. فالناس يعملون ويلعبون معاً؛ إنهم شركاء حقيقيون، تعاونيون.

لا يقتصر عالمنا الاجتماعي على العائلات فقط، إنما يضم الأصدقاء والمعارف الذين يشاركوننا مختلف نواحي حياتنا. فلدينا أصدقاء حميمون كالأهل، ويمكن أن يكونوا شركاء في مختلف أوجه حياتنا.

طوِّر شركاءك بإعطائهم مسؤولية ..

لا شك أن المسؤولية عامل مهم في تطوير البشر، فحيث توجد مسؤولية يوجد تطوّر. ومن لا يُقْحَمون في مواقع مسؤولية لا يطوّرون قوتهم الحقيقية، ولذلك السبب نادراً ما تجد رجالاً أو نساء أقوياء جداً وسط من قضوا حياتهم في مواقع خدمات ثانوية، يعبرون الحياة ضعفاء نسبياً لأنهم لم يختبروا أو يطوّروا طاقاتهم بالتصدي

لمسؤوليات كبيرة، تُقدَّم لهم أفكارهم جاهزة، وينفذون برامج أشخاص آخرين، لم يتعلموا قط العمل باستقلالية، أن يفكروا لأنفسهم، أو يقفوا بمفردهم أمام مسؤولية.

ولأنهم لم يضطروا أن يخططوا لأنفسهم، ولم يطوروا أفضل خصائلهم وقدراتهم الأصيلة الإبداعية واستقلالهم واعتمادهم على أنفسهم وعزمهم وقدرتهم على الاحتمال. إن القدرة على الإبداع وتحقيق التوافقات ومواجهة الطوارئ أو القدرة التي تنبثق عن التنظيم المستمر لقوى المرء من أجل مواجهة الظروف الصعبة والتوفيق بين الغايات والنتائج إن ذلك العزم أو القوة اللذان يجعلان المرء قادراً على مواجهة الأزمات الكبيرة في حياة أمّته، هذه كلها تنضجها سنوات الخبرة والمران في ظل مسؤولية كبيرة.

عشرات الآلاف من الرجال والنساء ينتظرون اليوم الفرصة المناسبة لإظهار أنفسهم، ينتظرون الفرصة لتجريب أجنحتهم، وحين تتوفر الفرصة والمسؤولية سيكونون على قدر المصاعب التي يواجهونها. في كل مكان يترقى الشبان والشابات من المراتب الدنيا، وغالباً ما يملؤون مركزهم بأفضل ممن سبقوهم، رغم الاعتقاد السائد بأن أحداً لا يمكن أن يسدّ مكان من رحلوا. لا تخف من ائتمان موظفيك على المسؤولية، وستذهلك السرعة التي يتخلصون فيها من وزر هذه المسؤولية، وكذلك ستذهلك سرعة تطويرهم لقدرات غير متوقعة منهم، عاملهم بوصفهم شركاء لا موظفين وسوف ترى كيف يتطوّرون.

يبحث العديد من أرباب العمل عن كفاءات خارج مؤسساتهم لملء شواغر مهمة، والأمر ببساطة، أنهم يعجزون عن رؤية أو تقدير مقدرات موظفيهم. لكن كيف يستطيع المرء إظهار مقدرته ما لم يمنح فرصة؟ فأنت تجد في المؤسسات الكبيرة عشرات الأشخاص الأكفياء مثل رؤسائهم. وليس هناك منصب لا يمكن ملؤه بكفاءة مساوية لسابقتها أو أفضل منها، بشخص عادي لم يرد ذكره بطريقة متميّزة.

وعندما يسقط سياسي يبدو الناس يائسين من إيجاد من يملأ مكانه؛ لكن ومن مكان غير متوقع، ربما من بلدة صغيرة أو من المراتب الدنيا يظهر رجل على قدر المهمة الطارئة. وأفضل طريقة لتهيئة الكوادر الاحتياطية هي إلقاء المزيد من المسؤولية على كاهلهم. فإن كانت لديهم قدرات كامنة فهذه ستفجرّها.

ثم إن بعضنا لا يعرف أنفسهم وقدرتهم جيداً إلا بعد أن يُدفعوا إلى اليأس. ذلك أننا عندما تتحطم سفينتنا مثل **روبنسون كروزو** على جزيرة نائية، ونصبح عزّلاً إلا من عقلنا وأيدينا، لا شيء سوى القدرات الكامنة في أنفسنا، في هذه الحالة فقط نكتشف أنفسنا على حقيقتها، ولا يعرف قبطان السفينة معدن طاقمه إلا عندما يوضع على محك عاصفة بحرية تهدد بتحطّم السفينة، لأن الكثير من قدراتنا وإمكانات القوة داخلنا، قد لا نعرف أبداً بوجودها فينا، تكشف عنها قوى هائلة تنتفض في أعماق أناس عاديين في لحظة حرجة.

ينطوي القيام بالمسؤولية على مخاطرة ..

لا تنس عندما تختار شركاءك سواء أكانوا شركاء عمل أم كانوا مديرين تعاونيين أن ليس لدى كل الأشخاص المهارة التنفيذية أو القوة الذهنية، صفات القادة والمعنويات العالية، أو الدافع لإدارة عمل بنجاح والاحتفاظ بموقعه. وهناك أمثلة كثيرة عن شبان هم سند حقيقي لآخرين، في حين أنهم ليسوا في موقع يمكّنهم من المخاطرة في عمل لمصلحتهم. وكثرة كثيرة، يعملون لدى آخرين فقط لأنهم لا يجرؤون على المخاطرة في

مشروع خاص بهم. إنهم يفتقدون الشجاعة للانطلاق، لأن الخوف من إمكانية السقوط يعوقهم، يبدأ الكثيرون عملاً وظيفياً، مقابل أجر عال، ورغم أنهم قد يكونون طموحين إلى الاستقلال، إلا أن عدم ثقتهم في قدرتهم الخاصة ونصيحة الآخرين «اقنع بما لديك.» فيرضون بهذا ويعتادون فعل الشيء نفسه حتى يغدوا بمرور السنين غير قادرين على انتزاع أنفسهم من بيئتهم.

يفضّل كثير من الناس شعار عصفور باليد خير من عشرة على الشجرة. فلا ميل لديهم للمخاطرة، ولا رغبة في المجازفة بترتيبات حياتهم، لذلك لا يرغبون القيام بمسؤولية كبيرة. ويفضلون على ذلك وظيفة ثابتة، وأنهم سيحصلون آخر الشهر على مبلغ ثابت، بدلاً من المخاطرة بمسؤوليات، وعمل خاص بهم غير مضمون.

قد لا يمتلك ناس كهؤلاء، طموحاً أو رغبة أو ميلاً للقيام بمسؤولية، وربما يفضّلون حياة أسهل، وأن يهتم شخص آخر بدفع الفواتير والديون ويواجه الأوقات العصيبة وفتور حركة السوق، والذعر المالي الناجم عنها. لكن إذا فكرت في استنهاض أفضل إمكانياتهم، بأن تمنحهم فرصة التطوّر، مع أكبر إمكانية لزيادة قدراتهم، ويجب أن تقنعهم بضرورة أن يكونوا راغبين وقادرين على ركوب المخاطرة.

إن إحساسك بالاستقلال التام شرط لازب لبلوغ التطوّر الأمثل، فنحن لا نحقق منزلتنا الذكورية في جو الأسْر أو العبودية، إنما في جو الحرية المطلقة. إذا لابد من إطلاق النسر من القفص، بصرف النظر عن مدى إتساع هذا القفص أو الراحة التي يوفرها، كي يستعرض قدراته. وعود على بدء، فإن تلك القوى المحبوسة داخلنا، القابعة في عمق طبيعتنا، وليس تلك السطحية، هي التي تختبر وتبيّن همّتنا.

لابد لمن يعتبرون جديرين بشراكتك أو معاونتك أن يثقوا بأنفسهم ويؤمنوا بقدراتهم الخاصة على التفكير السليم. وإن انطوت شخصياتهم على إمكانية الاعتماد على النفس سوف تطفو على السطح. وأياً يكن ما تفعله شجّع «شركاءك» على صقل روح استقلاليتهم في تنفيذ خططهم. امنحهم فرصة التعبير عن أنفسهم في العمل. شجعهم على فعل ما يفكرون به وتنفيذ أفكارهم الخاصة، قدر الإمكان.

أحط نفسك بشركاء محتملين ..

إن مَنْ يختارون لمناصب عالية أو مواقع مهمة على قمة مصالح كبيرة بسبب مقدرتهم المتميّزة، غالباً ما يخيّبون توقعات الذين تأملوا فيهم، وذلك لعدم قدرتهم على فهم البشر. فقد يكونون مثقفين جيداً وغزيري المعلومات وحادي الذهن، وقد حصّلوا الكثير من المهارة العامة، لكنهم يفتقدون المهارة لفهم البشر وضبطهم وتقدير أهميتهم وتخمين قدراتهم ودوافعهم.

نعرف الكثير من المديرين الذين يعملون كالعبيد، مع ذلك لا يتقدّمون كثيراً. والسبب ببساطة هو أنهم لا يعرفون كيف ينتقون مساعديهم. ويُقاد الناس باستمرار إلى مختلف المواقع غير المناسبة، بتحالفات مربكة ومخزية إلى حالات إعاقة، وذلك لافتقادهم القدرة على فهم الطبيعة البشرية وتقويم الأشخاص من النظرة الأولى. يتعرض الناس الطيبون في كل مكان إلى الاستغلال ويخسرون أموالهم في استثمارات طائشة وذلك بسبب جهلهم بالطبيعة البشرية.

إن المقدرة على فهم الطبيعة البشرية مصدر قوة هائلة في العمل. فمن يستطيع ذلك، »يعرف معدن« الشخص بسرعة، من يستطيع تكوين رأي سريع عن الناس، بغضّ النظر عن مهنته أو حرفته، يكون متفوّقاً على الآخرين. فقد كتب **فيليب آرمور** حول انتقاء الناس.

> لقد واظبت على إحاطة نفسي برجال جيّدين. أختارهم شباباً واحتفظ بهم بقدر ما أستطيع. وكل رجالي تقريباً كبروا معي. وكثير منهم عملوا معي أكثر من عشرين عاماً. بدؤوا بأجر منخفض، وارتقوا حتى وصلوا أعلى المراتب.

تأليف لجان عمل ..

في معظم الشركات الكبيرة يتخذ التعاون مع الزملاء شكل لجان خدمة. وبعضها دائم، يخدم أعضاؤها فترات زمنية طويلة، مثال ذلك **اللجان المالية ولجنة المنتجات الجديدة**، ولجان أخرى تجتمع بانتظام لتناقش مسائل في حقل مسؤولياتها. وبعضها الآخر لجان مؤقتة، تشكّل لحل مشاكل معيّنة، مثل البحث في شراء تجهيزات جديدة أو دراسة خطة جديدة لتقاعد الموظفين. وقد يطلب منك أن تكون عاملاً أو رئيساً لإحدى تلك اللجان.

منذ بدء ظاهرة اللجان رافقتها صفة اللافعالية ومع ذلك تقدّم لنا الحِكَم القديمة قيماً متناقضة، منها هل اللجان مؤلفة من «كثير من الطهاة الذين يفسدون الطبخة،» أم أنها مفيدة لأن «رأسين أفضل من رأس واحد»؟

لننظر إلى بعض الأشياء التي بوسعك فعلها لمساعدة لجنة عمل في تحقيق مهمتها:

1- **حدد أهدافاً واضحة ومفهومة:** يحدد رئيس اللجنة، على العموم، أهدافها ثم يبلغها لأعضائها الآخرين. إن أردت تفعيل دور اللجنة، إلى أبعد من تلقينها الأهداف، اعقد جلسة تخطيط تشاركية، يدعى كل عضو للمساهمة بأفكار وتقديم خطة عمل، ولأن كل أعضاء اللجنة مشاركين في التخطيط، فلن تكون الأهداف واضحة لهم جميعاً، إنما المجموعة كلها ستشعر بـ «ملكية» الخطة وتلزم نفسها بإنجازها.

2- **كلّف كل عضو بمهمّة محدّدة:** يجب أن تعرف، بوصفك رئيس اللجنة، نقاط ضعف وقوّة كلّ عضو من أعضائها وتوظّف هذه القوى في إنجاز المهمّات. وهذا يسير إذا كان أعضاؤها يعملون معاً منذ بعض الوقت. من ناحية ثانية، إذا ترأست لجنة حيث الغالبية أو الجميع غرباء عن بعضهم بعضاً، اجمع قدر ما تستطيع من معلومات عن كل فرد منهم. واجتمع بكل منهم على حدة قبل الاجتماع الأول، لترى أفضل ما يمكن أن يفعلوه. وهذا لا يساعدك فقط على اتخاذ القرارات المناسبة، إنما كنتيجة لهذه النقاشات الشخصية، تشجّع الكثير منهم للتطوّع للقيام بمهمة معيّنة.

3- **اطلب من كل عضو أن يطوّر خطة ويضع برنامجاً لعمله:** وهذه يجب أن تكتب وتقدّم إلى المجموعة في الاجتماع القادم. وللتأكد من تنفيذ الخطة وفقاً للبرنامج، يجب إتباع نظام معيّن.

4- **حلّ الخلافات:** كلما اجتمع عدة أشخاص لتنفيذ مشروع من المرجح أن يحدث بينهم شقاق، وتقع على رئيس اللجنة مسؤولية حلّه، ولا يُحبّذ حل الخلافات عن طريق التصويت. فإن أردت للخطة أن تنجح وتحقق

التعاون التام بين المنشقين، يجب أن تمنحهم فرصة للتعبير عن مسوغات اختلافهم، وتنصت إليهم باهتمام، وتشجع الآخرين للتفكير في هذه الاعتراضات، وقل لهم حاولوا التوصل إلى إجماع وتطوير خطة يستطيع الجميع الالتزام بها.

5- **تحضير تقارير اللجنة وتقديمها:** تتلقى اللجنة العامة النتائج التي توصل إليها الأعضاء أو اللجان الفرعية بعد إنجازهم للأعمال المنوطة بهم، تناقش التقارير ويجري اتخاذ القرارات والتوصيات النهائية. ويجري عادة تقديم تقرير شامل، وبعد استلام التقرير الخطي، يقوم رئيس اللجنة بمقابلة باقي أعضاء الهيئة للإجابة عن التساؤلات والدفاع عن بعض المقترحات. وعندما يدرك الجميع أن هذا أمر عادي في هذه الظروف، ينبغي أن تخطط أنت واللجنة لمناظرات. فاستعد للإجابة عن الأسئلة، وإن اقتضى الأمر، تفنيد الاعتراضات التي قد تثار، ويحتاج عمل اللجنة الناجح إلى تخطيط دقيق وتوزيع كل مفاصل العمل على الأكفياء، وزج الأعضاء في العمل ومتابعته لضمان إنجاز ما خطّط له واتفق عليه. وعندما تضمن مشاركة كل عضو من مرحلة التخطيط حتى التقرير النهائي، سيسير عمل المجموعة بسلاسة وتنجز مهمّة اللجنة بفعالية عالية.

عندما تختلف مع شريكك ..

قد تختلف، من حين إلى آخر، بخصوص بعض جوانب العمل مع شريكك، أو معاونك، أو موكلك، أو موظفك، إلا أن طريقة تعبيرك عن هذا الاختلاف يمكن أن تكون العامل الحاسم في هذه العلاقة. لذا، وكي تحافظ على علاقة جيّدة رغم الاختلاف، تنبغي معالجته ببرود، بدون انفعال. ولابد من إظهار الاختلاف وحلّ المشاكل لاحياء علاقة العمل السلسة. وإليك بعض الاقتراحات حول التعبير عن الاختلاف:

1- **كن صريحاً:** بيّن بلباقة موجبات اعتبارك مفهوم الآخر ليس الأفضل في معالجة الحالة. ولنر كيف عولج اختلاف في شركة تنتج سلعاً استهلاكية على عتبة دخول طور إنتاج جديد. اقترح مدير الشركة خطة تسويق. وكان شديد التحمس لها إلى حد أن كل الموظفين أصيبوا بعدوى حماسه ووافقوه بدون أي اعتراض. غير أن موظفة جديدة في الشركة وجدت نقاط ضعف في الخطة، لكنها ترددت في معارضة وتثبيط همة طاقم العمل. وشعرت، من ناحية ثانية، أنها إن لم تعبر عن مخاوفها وأخفقت الخطة ستكون مخطئة. وأدركت أنها قد تستعدي الرئيس وفريق عمل التسويق إذا أعلنت اعتراضاتها صراحة في الاجتماع؛ فقررت الانتظار إلى اليوم التالي. وعندما اتيحت لها فرصة لقاء فردي مع المدير عبّرت له بداية عن استحسانها للنقاط الأساسية في الخطة، وكررت دعمها لها. ثم أردفت «لكن لديّ بعض الأسئلة». وقدمت بعدئذٍ اعتراضاتها، ليس بالطريقة الدوغماتية مثل «لا أعتقد أنها ستنجح»، بل في سلسلة أسئلة مثل، «هل فكرتم ماذا سيحصل إذا حدث كذا وتطور الأمر إلى كذا؟» وهكذا أوصلت اهتمامها إلى الرئيس من غير أن تغضبه منها. فإذا أردت أن تكون «شريكا» حقيقياً، قدّم رأيك بصراحة ولباقة.

2- **عندما تعارض، قدّم خطة عمل إيجابية بديلة.** قبل أن تطلب الموظفة الجديدة موعد لقاء مع المدير بخصوص خطة التسويق، فكّرت في الأمر جدياً وأوجدت بدائل قد تفيد في حل المشكلة. وعندما أدرك الرئيس مكامن الخلل في خطته، كانت هي جاهزة لتقديم اقتراحاتها المهمة. وبهذه الطريقة جنبت نفسها

موقع المعارض الذي ينظر إليه كـ «مفكر سلبي،» وعززت موقعها كمفكر إيجابي.

3- **اسحب اعتراضك إن كنت مخطئاً.** هب أن تحفظاتك خاطئة، أي أن خطة المدير سليمة بعكس ما تصوّرت الموظفة الجديدة، وعندما طرحت تساؤلاتها اكتشفت أن المدير على صواب، لكنها بطرح الأسئلة بدلاً من مداخلة اعتراضية تجنبت الاتهامات، وعندما سمعت إجابته شكرته على إيضاح اقتراحه وانتقلت إلى النقطة التالية.

وإذا عبّرت عن اعتراض واكتشفت لاحقاً إنك مخطئ اعترف بخطئك. لكن يصر بعض الناس على أفكارهم الخاطئة بعناد حتى بعد تبيان عدم صحتها. وهذا يظهرهم كحمقى، ويتسببون بخلافات بين المختلفين في الرأي.

4- **لا تجعل من اختلافات ثانوية قضية هامة.** إذا لم تكن اعتراضاتك على القضية المطروحة جوهرية وتنحصر في تفاصيل ثانوية، مرّرها وادخر اعتراضاتك من أجل القضايا الهامة، أي لا تجعل من الحبّة قبّة.

رفض الاقتراحات من دون إثارة الاستياء ..

يكمن مفتاح نجاح الجهد التعاوني في طلب النصيحة والإصغاء إلى اقتراحات شركائك، وهذه الاقتراحات قد تكون قيّمة وبناءة. لكن يجب أن نتعلم كيف نرفض الاقتراحات الضحلة بدبلوماسية لا تثير الاستياء، إذ يستاء معظم الناس من رفض أفكارهم، ويأخذون رفض اقتراحاتهم على محمل شخصي، ويفكرون كالتالي: «تطلب هذه الشركة اقتراحات، وعندما نقدمها لهم يرفضونها إنهم غير جادين في مشاركتك، فلا فائدة ترجى من تفكيرك في الاقتراح عليهم ثانية.»

وإليكم ثلاث أفكار حول كيفية رفض الاقتراحات غير المجدية، بطريقة إيجابية:

1- **ارفضها سرّاً:** لا ترفض اقتراحات الناس علانية، فتسبب لهم الحرج والارتباك أمام أترابهم. اشكرهم على الاقتراح وقل إنك ستكلمهم بشأنه لاحقاً. ادرسه حتى إن بدا غير قابل للتنفيذ. فقد تكون مخطئاً، وُعدْ إليهم بجوابك في أسرع ما يمكن.

2- **علل لهم ذلك، واستمع إلى ردّهم.** سيكون ردّك النموذجي على اقتراح يبدو ناقصاً: «جرّبنا ذلك من قبل ولم ينجح» لكن يفضّل أن تكون الإجابة: «جربنا شيئاً مشابهاً وصادفتنا فيه مشكلات».

لاحظ الفرق في اختيار الكلمات، فالعبارة الأولى «لم ينجح» حاسمة، لم تترك مجالاً للشخص الآخر كي يرد، أغلقت الباب أمامه، في حين الإجابة الثانية «صادفتنا فيه مشكلات» تركت الباب مفتوحاً، وتبقى الإجابة الوحيدة هنا «ما هي تلك المشكلات؟» وعندما يعلم الطرف الآخر، سيقول: «لم أفكر في ذلك. أعتقد أنه ينبغي أن أفكر فيه.» وبدلاً من قمعنا لفكرة مستقبلية، نشجعّه على الاستمرار في التفكير، أو ربما تكون لديه فكرة فعالة:

«لقد فكرت في تلك المشكلات، ولدي بعض الحلول لها.» وبالتالي تجد أن من فوائد التعاون أنك تقبل فكرة أنك لا تمتلك كل الأجوبة وحدك وأن الآخرين قد يرون في الحالة أشياء فاتتك.

3- **اتبع نهج سقراط.** لم يقل سقراط، قط، لأحد تلامذته إنه على خطأ. فإن جاءه أحدهم بجواب خطأ، طرح سقراط سؤالاً آخر. لقد شجّع هذا المعلم العظيم، بأسئلته الدقيقة، تلاميذه على التفكير في المشكلة، والوصول إلى حلول عبر عملية التفكير هذه.

وما تزال هذه الطريقة تسمى «مقاربة سقراطية.» فبوسعك عبر السؤال الدقيق تحفيز صاحب الاقتراح على إعادة التفكير وتقويم اقتراحه والتوصّل إلى اقتراح أكثر قابلية للتطبيق. وهكذا لا تحتاج إلى رفض فكرة ما، تدفع بسؤالك الصحيح، صاحب الاقتراح إلى نبذ فكرته الخطأ واستبدالها بأفضل منها. فانعدام الاستياء، والمثابرة على تشجيع خيال الموظف ينتجان عن هذه الطريقة.

الاختلاف مع شركاء حساسين ..

يتميّز بعض الناس بحساسية مفرطة. فلا يستسيغون النقد بسهولة، ويتخذون موقفاً دفاعياً إذا أهملت إحدى أفكارهم. هَبْ أن أحد شركائك أمضى عدة أيام يطوّر برنامجاً جديداً ثم قدّمه لك معتقداً أنه لن ينال موافقتك فحسب، إنما مديحك أيضاً. وتجد بدورك أن البرنامج رغم انطوائه على كثير من الحسنات، يتضمن أيضاً عدة أخطاء بحاجة إلى تعديلات مهمّة.

كيف تستطيع إفهامه ذلك من غير أن تستفزّه أو تسوءه، وربما يمضي نهاره مقطّباً؟ فبدلاً من أن تشير إلى مواطن الاختلاف معه، امتدح في البداية كل محاسن اقتراحه، ثم اطرح أسئلة محدّدة حول أول نقطة لا توافقه عليها، وهناك ثلاثة احتمالات لطريقة ردّه على تساؤلاتك.

الرد الأول: «لم أفكّر في ذلك. الأفضل أن أعيد النظر فيه، وآتيك بمعالجة أفضل.» وبهذه الطريقة تشجّع الشخص على فعل ما ينبغي لجعل البرنامج أكثر قابلية للتنفيذ.

الرد الثاني: «لم أفكر في ذلك. ماذا يجب أن أفعل.» وهذا يعني أن الشخص يقر بأن تصوّره لم يكن صحيحاً، لكنه بدلاً من محاولة حلّه يلقيه على كاهلك أنت لتحلّه. إنه لأمر مغرٍ أن تقول للناس ما يفعلون وإن كنت في حالة أزمة، قد تفعل ذلك لتضمن إنجاز العمل في الوقت المناسب. لكن، من الأفضل أن تشجع الناس على حلّ مشاكلهم. ويجب أن ترد: «لم لا تفكر في الأمر ثانية، وسنتناقش في الأمر ثانية خلال هذا الأسبوع.»

الرد الثالث: يجيب الشخص على سؤالك، وتلاحظ أنه على صواب واعتراضك لم يكن صحيحاً. في هذه الحالة، اشكره على إيضاحه للمسألة وانتقل إلى سؤالك الثاني.

يمكننا من خلال توجيه الأسئلة لا الانتقادات الحصول على أفضل ما لدى الناس من دون استياء. فيتخلى الناس عن أفكارهم الخطأ ويُشجّعون على الايتان بأفضل منها. وينتج عن ذلك شحذ مهارات شركائك الخلاقة إضافة إلى أن الحصول على المزيد من الأفكار الخلاقة سيزيد من فاعلية إجراءاتك.

ماذا تفعل عندما تُنْتَقَدْ ..

إن الإنكار وإلقاء اللوم على الآخرين هو الأكثر شيوعاً. «أنت المخطئ.» «إني أنقذ ما تعلمته.» لا تُحَلُّ المشكلة بإلقاء اللوم على المُنْتَقَد. ورَدُّ الفعل البشري السوي: محاولة إلقاء المسؤولية على الآخرين. فنرى الأطفال الصغار المتهمين بذنب ما يتجنبون العقاب بإشهار إصبع الاتهام نحول طفل آخر، وننقل هذا السلوك معنا إلى عالم الراشدين، وأحياناً نتخلص منه. إننا مسؤولون كراشدين عن أخطائنا وينبغي أن نعدَّ النقد طريقة للتعلم وبوصفنا ناضجين يقترفون أخطاءً يجب أن نقبل التصحيح. لكن يسيطر الاستياء على تفكيرنا أحياناً لأن هذا النقد لا يقدّم باللباقة المطلوبة.

وينصب رد الفعل على الشخص المُنْتَقِدْ، غالباً هو المدير، بدلاً من التفكير في المسألة المُنْتَقَدَة. وقد يخطر في ذهنك: «إني أكره هذه الشركة.» هذا ليس عدلا. «سأنتقم منه.» «حسنا، سأفعلها بطريقتهم، لكني لن أرهق نفسي.» انتظر حتى يحتاجوني الأمر ما.

لا تقدم هذه الأفكار السلبية شيئاً سوى أنها تجعلك أكثر بؤساً. حاول أن تتفهم موقف المُنْتَقِدِين. ويصح التفهم في الاتجاهين. فينبغي أن نتفهم الناس الذين ينتقدوننا. وإليكم أربع طرق لكيفية التعامل مع النقد:

1- **اقبله كجزء من العمل.** فالنقد جزء من عملية التعلم. ولن نستطع التقدّم ما لم تُصوَّب لنا أخطاؤنا، لكن، بطريقة بنّاءة ولبقة، وهذا ما لا يفعله كثير من الرؤساء. فإن كنا لا نستطيع ضبط طريقة الآخرين بالانتقاد، إلا أننا نستطيع ضبط تلقينا لها. ويجب أن ننظر إلى النقد كتجربة تعلّم، لا انحطاط.

2- **لا تأخذه على محمل شخصي.** تذكر أنك لست المستهدف بالنقد، إنما ما قمت به، ومعظم الرؤساء لا يريدون الحط من قدرك، بل مساعدتك على تصحيح الوضع. ولسوء حظهم قد لا تساعدهم فظاظتهم على إيصال ذلك. لكنك لست غبياً أو سخيفاً. وقد انصب النقد على الفعل لا الفاعل. فاثأ بعواطفك عنه.

3- **ابحث عن المفيد فيه.** يستطيع الناضجون الاستفادة حتى من النقد الخبيث. وإذا جعلك هذا النقد تدرك نقاط ضعف خفية، أخطاء أو ثغرات، بوسعك التعلم منه، رغم انزعاجك الأولي منه. ركز تفكيرك على الدرس، وانس الطريقة.

4- **تذكر أن الهدف مساعدتك على النجاح.** يطلق الحكم على الفريق من خلال نجاحه كله. وإن لم تنجح أنت، سينعكس هذا على الفريق وقائده. بالتأكيد، قد تكون المقاربة خاطئة، غير أن الهدف بعيد المدى يفيد كلا الطرفين.

ابحث عن الموظف الاستثنائي ..

قال أندريه كارنيج، مرّة: «إن الكسب الأهم لأي عمل هو وجود موظف استثنائي. إنه الصفقة الأكثر ربحاً.»

وهذه أيضاً فكرة مارشال فيلد وشركاه حول ما الذي يجعل الموظف استثنائياً: «أن يفعل الشيء الصحيح، في الوقت المناسب، بالطريقة المناسبة؛ أن تفعل بعض الأشياء بأفضل مما أنجزت سابقاً؛ تتخلص من الأخطاء؛

تعرف وجهي السؤال، أن تكون لبقاً؛ قدوة، تعمل بدافع حبك للعمل؛ تتوقع متطلباته؛ أن تسيطر على الظروف؛ تعمل بدافع العقل لا القانون، لا ترض شيء غير تام الإنجاز».

يجب أن يبحث المديرون وباستمرار عن الشخص الاستثنائي واسع الحيلة، القادر على التفكير، واختراع طرق جديدة أصيلة لإنجاز المطلوب، ويستطيع فهم متطلبات الحالة وتوفيرها بدهاء. ذلك أن الموظف الاستثنائي سيزيد قوّة عملك. لأن شخصاً مؤدباً، لبقاً، كذلك الشخص يستلطفه الزبن ويريدون التعامل معه. وسيكسب هذا الشخص أصدقاء للشركة، ويضفي عليها الاحترام. وسوف يعتبر مصالح صاحب الشركة هي مصالحه الخاصة، ويعتبر ما يناط به من عمل فرصة لإظهار قدراته. وترى الموظفين الاستثنائيين في جاهزية دائمة لملء منصب أعلى.

أنت بحاجة إلى شركاء لا يقولون «أنا لا يُدفع لي كي أفعل ذلك؛» لا أحصل على أجر كافٍ كي أعمل ساعات إضافية. أنت بحاجة إلى شركاء لا يتركون نصف العمل غير منجز، بل ينجزونه بالتمام والكمال. هؤلاء يجب تشجيعهم على فهم العمل وتدريبهم كي يتطوّروا اكثر. وتراهم مواظبين على تحسين العمل. وطموحهم هو تطوير العمل. يقدّمون المساعدة متى استطاعوا؛ وكلما طرأ طارئ يقدمون اقتراحات قيّمة لأجل حلّه. يذللون المصاعب مع زملائهم في العمل بدون التسبب بشقاق، ويتجنبون تفجير الأزمات، دائماً، كي يحافظوا على السلم والانسجام بين أفراد طاقم العمل. وتراهم –دائماً- يشجعون زملاءهم الذين يبدون غير مسيطرين على العمل؛ ويبدون الاستعداد الدائم لمد يد العون عند الضرورة، والكلمة الطيبة لتشجيع المترددين، يهتمون بالعمل وكأنهم أصحابه الحقيقيون.

قليلون نسبياً هم الطامحون إلى التقدّم في هذا العالم، وهؤلاء قادرون على القيام بعمل مستقل. قلّة منهم قادة، والغالبية أتباع. ومع ذلك فإن كل المديرين التنفيذيين يريدون حولهم ناساً قادرين على تقديم الاقتراحات ولا يقفون مشلولين في اللحظات الحرجة، بل يبادرون إلى العمل باستقلالية.

يملّ أرباب العمل ويسأم الكثير منهم من سؤال مديرهم الدائم ومراجعتهم لفعل أشياء أو تفسير كيف يقومون بها، إنهم لا يريدون مديراً يقول لهم ماذا أفعل، بل يرغبون بتقديم ممالكهم إلى قائد، يستطيع فهم مصالحهم ورعايتهم من دون أن يسألهم ويطلب منهم تعليمات طوال الوقت. فالقادة مرغوبون لأنهم قادرون على الفعل السريع والانطلاقة الصحيحة في الوقت المناسب.

نشاهد في كثير من الشركات عمالاً يقفون وأيديهم في جيوبهم، عاجزين عن تنظيم برنامج عمل، أو القيام بأي شيء ما لم يطلب منهم. أما الموظفون الذين يقومون بأشياء غير عادية، أشياء لا يفعلها الآخرون، فيجب ترقيتهم بسرعة، وأحياناً إلى مراتب أعلى ممن هم أقدم منهم في العمل. فهؤلاء جديرون بتقدير خاص لأنهم يعانون كثيراً في عملهم، ينجزونه بسرعة، ويهتمون أكثر بمصالح الشركة، يظهرون ذكاءً وأصالة في طرائقهم، أو بكلمة أخرى، يسترعون انتباه أرباب العمل كأشخاص جديرين بالترقية.

إن الذين فعلوا أشياء عظيمة في العالم كانوا عمالاً رفيعي المقام، خصوصاً خلال زمن كفاحهم لإرساء أنفسهم في الحياة. عندما أخفق الذكاء في محاولته، وقالت الموهبة **مستحيل**، عندما تستسلم القدرات الأخرى، حيث

تستقيل اللباقة، وتهرب الدبلوماسية، وعندما يبذل المنطق والمحاججة والنفوذ أقصى ما يمكن وتفرّ من الميدان، عندئذٍ يتقدّم القوي الجريء، بقدرة واضحة على تحقيق النجاح، يضبط الأمر، ويقلّص التناقضات، ويعمل المستحيل.

حَفِّز على التقدّم ..

المعرفة قوّة أينما وجدت، خصوصاً في مجال اختصاص المرء. شجع زملاءك الشبان الصاعدين على الإلمام بفرص العمل الأخرى في الشركة. وبقدر ما يعلمون ستزداد قيمتهم في الشركة.

ويثبت كثير من الناس في مواقعهم لسنوات عديدة من دون أي تقدّم، ربما لأنهم لم يُظهروا أدنى رغبة في أي عمل آخر أو في الطريقة التي يدار بها العمل ككل. إنهم مجرّد مسننات في عجلة، مجرد رجال آليين يعلمون أوتوماتيكياً ساعات عديدة في اليوم، ويسعدهم دائماً إنجاز عمل اليوم.

إن انعدام الاهتمام بالعمل ولامبالاة الموظفين تجاه تعلّم أي شيء خارج مجال عملهم اليومي، أمر قاتل للنمو. فماذا سيحصل للعمل لو أن رب العمل لا مبالٍ من الطراز نفسه، وعديم الاهتمام أيضاً؟ ذلك أن مبدأ التقدم والنمو والتطوّر هو نفسه بالنسبة إلى العامل أو رب العمل. فالعمل ينمو لأن القائمين عليه ينمون.

قدّم حافز التقدّم للموظفين اللامعين والطموحين، لكن تأكد أن ذلك ليس بدافع المحاباة أو الجاذبية الشخصية. فذلك يتطلب جهداً صادقاً. ولا تهم صعوبة الظروف أو كم من الملايين عاطلون عن العمل، فهذه اللوحة معلقة على باب كل مصنع، كل مخزن، كل مكتب عمل:

مطلوب: عامل استثنائي ..

يستطيع أن ينجز الأشياء عندما يكتفي الآخرون بالحلم بها.

يمتلك شجاعة، وليس عبداً لرب عمل سابق.

لا يخاف من إحراق الجسور خلفه.

لا ينتظر الفرصة كي تأتيه، إنما يخلقها.

يبث الشجاعة في مكان الإعاقة، يتشجع عندما تسنح الفرصة.

إذا لم يستطع التغلب على المصاعب، أو تجنبها، أو الالتفاف عليها، يواجهها مباشرة.

يطمح إلى أكثر من عمل ضئيل، لا يرضى بنجاح رخيص.

شخص يقظ

شخص إذا سقط، سقط واقفاً على قديمه.

جريء بطبعه، يتقدم عندما يتراجع الآخرون.

شخص لا يماطل، لا يتكاسل، لا يتذبذب، إنما يسير مباشرة إلى هدفه.

شخص يستمد الطاقة من داخله، ولا يحتاج لشحنها من رب عمله كل بضعة أيام، مثل بطارية ضعيفة.

لا يُهزَمْ بسهولة أو ينهار؛ جريء جداً، متشبث بهدفه، يبتسم في وجه رافضيه ويتجاوزهم بنجاحه.

يطمح أن يكون فناناً في مهنته لا مجرد محترف

يعطي الأولوية لهدف واضح، وثابت، سريع القرار حاسمه، يؤمن في إعجاز المثابرة الرفيعة.

لا ينتظر قدوم الحظ، بل يربط مركبته إلى أول فرصة تسنح له.

لا يلزم نفسه بمؤسسته، مستعد لدفع ثمن نجاح كبير، ينجز أعماله على أكمل وجه، ويضع علامة امتيازه على ما ينجزه.

شخص ينخرط في عمل ليكسبه، ينطلق في كل صباح بقرار حاسم على أن يعيش يوماً لايُنْسى؛ يتخذ شعاراً له، «التطوير الدائم لشيء ما في مكان ما، يحسّن أدائي.»

رجال ونساء كهؤلاء هم قادة المستقبل. وعلى جهدهم يتوقف ازدهار أعمالنا. والطريقة المثلى لتطوير قوتهم هي أن نعمل معهم في جو تعاوني. امنحهم فرصة التعبير عن أفكارهم، والمشاركة في التخطيط واتخاذ القرارات، وتحمل مسؤولية أفعالهم. بهذه الطريقة يصبحون أكثر من مجرّد موظفين، يغدون شركاء ومساهمين في نجاح المشروع.

الأمانة القاعدة الذهبية:

المبدأ الأساسي في المجتعات كافة هو:

«عامل الناس كما تحب أن يعاملوك.» فالرغبة الجامحة لدى كل الناس هي أن يُعاملوا بإنصاف، بلباقة، بأمانة، لا بدافع المصلحة. وإن كانت هذه رغبتنا، يجب أن نجعلها موجّه سلوكنا مع الآخرين. وهذا يعني -في مجال العمل- أن نعامل موظفينا كما نحب أن يعاملنا رؤساءنا؛ ونقدم للزبن الخدمات التي نرغب من التجار تقديمها لنا؛ ننجز كل معاملاتنا بأسلوب متسق وأمين ولبق.

هل يعد ضرباً من المبالغة أن يتوقع المرء أمانة واستقامة في العمل إذا كان هدفه الأساسي كسب المال؟ فالعالم مليء بأشخاص يخرقون القوانين، يبيعون بضاعة رديئة، يغشّون في الأوزان والمقاييس، يرشون ويرتشون كسباً للمال. وهناك أرباب عمل يستغلون مستخدميهم، ومستخدمون بتهربون من واجباتهم. لكن وعلى المدى الطويل تنعكس هذه الممارسات سلبيا على أصحابها. فيخسرون سمعتهم، يفقدون زبنهم، يستقيل أفضل موظفيهم، وتُلاحق جرائمهم. وما يكسبونه بطرق ملتوية سريعة، ينتهي بهم إلى السقوط على المدى الطويل.

أهميّة الشخصية ..

يستخف معظم الناس برأسمال العامل الشخصي. ويبدو أننا نشدد كثيراً على الحذاقة والدهاء والبراعة والتأثير والجاذبية، أكثر منه على الصدق المحض واستقامة الشخصية. مع ذلك نتساءل لماذا يولي عشرات

المهتمين عناية فائقة لاستخدام اسم شخصية معيّنة. لأن ذلك الاسم ينطوي على قوّة ومصداقية ومنزلة رفيعة. فكروا في قيمة أسماء راسخة في عالم التجارة كشموخ جبل طارق!

أليس مستغرباً أن يلجأ من يعرفون هذه الحقائق إلى إقامة أعمال على أساس من الاحتيال والمكر والغش، بدلاً من تأسيسها على صخرة الشخصية والمصداقية والمنزلة الرفيعة؟ أليْسَ لافتاً للانتباه أن يعمل كثير من الناس بجهد لإقامة عمل على أساس هش غير موثوق، بدلاً من بنائه على صناعة بضائع جيّدة ومعاملة حسنة؟

يبقى الاسم جديراً بالثقة حتى يصبح مثار تساؤل؛ وما إن تُثار حوله الشبهات، حتى يفقد قيمته. لا شيء في هذا العالم يحلّ مكان العامل الشخصي، فالاستقامة والعدل هما السياسة الفضلى التي لا تقارن بها سياسة.

وعلى الرغم من أن، أو لأن، كل نصب واحتيال مكشوفان، وكل الأنذال بلا قناع، تبقى الاستقامة هي الكلمة العليا في عالم أعمال اليوم. ولم يشهد التاريخ سابقاً دوراً بهذا الأهمية لمفهوم »قضية الشخصية« الذي ينمو باطراد. ولم يحدث سابقاً أن كانت للشخصية قيمة كبيرة في عالم الأعمال، ولا أن تكون في صدارة العوامل الأخرى، كما هو حالها اليوم. إذ إننا نؤمن غريزياً في الشخصية. ونعجب بالناس المبرّزين في مجال ما، المشهورين بنزاهتهم وعدلهم. وليس مهماً أن نتوافق معهم. فنكبرهم لقوّتهم، ونزاهة آرائهم، وثبات مبادئهم.

جوهر السعادة ..

تقوم الخطة الإلهية للسعادة على خطة الاستقامة. وعندما نفسد طبيعتنا بمحاولتنا اعتماد الخداع والمغالطة والاحتيال لن نسعد. وإذا أردنا لشريكنا سعادة حقيقية، ينبغي أن نكون نزيهين ومستقيمين ومخلصين. فإذا جافينا الحق؛ تلبس السعادة أجنحة وتطير بعيداً عنا.

كم يثير الشفقة منظر الناس وهم يلهثون وراء الدولار والماديات، يحاولون استقطار السعادة واعتصار الفرح، من المال فقط! وكم هم قلة الذين يدركون أن الشيء الذي يلاحقونه يعيش في داخلهم أو محال الوصول إليه، وأنهم إن لم يصطحبوا السعادة معهم، قد ينبشون أصقاع الأرض عليها ولن يجدوها. فالسعادة حالة عقلية. إنها مبدأ أساسي. فإن لم تفهم المبدأ لن تسعد.

الجريمة والبؤس في العالم ينبعان من إخفاق الناس في فهم المبدأ القائل بأننا لن نعرف طعم السعادة ما لم نحقق الانسجام الأمثل بين أجمل ما في داخلنا وبين الفضيلة. ولن يعرف السعادة مَنْ يحاول أن يناغم بين حياته والغرائز الأدنى. الخير في داخلنا هو المنبع الوحيد الممكن للسعادة الدائمة. وليس بالإمكان رشوة السعادة الحقيقية بأي شيء خسيس أو وضيع؛ إذ لا صلة بينهما. فالسعادة مؤسسة على مبادئ علمية كقوانين الرياضيات، ومن يعالجون مشكلاتهم بدقة ورويّة يحصلون على إجابتها.

لا يخدع البشر أنفسهم بشيء قدر ما يخدعونها بمطاردة السعادة. وهناك طريقة وحيدة لبلوغها، وهي بخضوعنا للقوانين التي فطرنا عليها. وقد جُبلنا على الحق والعدالة، ولن نبلغ الهناءة بمخالفتنا لقوانين طبيعتنا. بقدر ما نتورط في أفعال الشر للحصول على المال بطريقة ملتويّة، برشوة الآخرين أو استغلالهم، بقدر ما نطمح للثروة بأية طريقة، لن نحقق السعادة الحقيقية، لأننا نكون في الاتجاه الخطأ. ونخلخل –بعملنا ذلك- طبائعنا، ونشجع على عكس ما نسعى إليه.

ومن المحال أن يبلغ الإنسان مستوى الانسجام السوي وهو يتبع مناهج أنانية، مثلما هو محال تحقيق الانسجام في فرقة آلاتها الموسيقية ليست مضبوطة. يجب علينا، كي نسعد أن نتناغم مع المطلق في داخلنا، مع ذواتنا الفضلى، وهذا هو السبيل الوحيد.

إن الاعتقاد بقدرتنا على ارتكاب الخطأ في عملنا أو علاقتنا مع الآخرين، أو في ملذاتنا، ثم نتوب ونطلب المغفرة بدعائنا، إن الاعتقاد بأنه يمكننا اقتراف الخطأ ونيل الصفح عنه من دون معالجته، أو من دون هجران الخطيئة، هو أكثر ضرراً من أي شيء آخر في حضارتنا، فالضمير النقي، والحياة النزيهة ونبذ الأنانية أو الغيرة أو الحسد أو الكره، ضرورية لكل متعة رفيعة نبيلة.

إن مشكلة غالبيتنا أننا نعقد مسألة السعادة إلى حد كبير. والسعادة الحقيقية تفرُّ فعلاً من التعقيد والتشريفات والادعاء. لقد أرست مرسومها الأبدي ضد تعقيد الحياة. فلا يسعك أبداً أن تبتسر السعادة، يجب أن تكون طبيعية؛ وتنبع من عيش سليم.

إن السعادة الحقيقية بسيطة جداً إلى حد أن الناس لا يدركونها، يعتقدون أنها تنبع من الإتيان بأفعال كبيرة، كامتلاك ثروة ضخمة، أو إنجاز عظيم في حين أنها تنبع –حقيقة- من الأشياء الأبسط والأهدأ والأكثر تواضعاً في العالم.

تأتي السعادة من اتباع القاعدة الذهبية، ففي مسلكنا مع كل الناس يجب أن نسأل أنفسنا، «أهكذا أريد أن يعاملني الآخرون؟» وعندما نعامل الآخرين كما نريدهم أن يعاملونا، لا نسهم بذلك في سعادتهم فحسب، إنما نعزز سعادتنا نحن. لأن الشقاقات والمشاحنات وانهيار صروح الزوجية، واللجوء إلى الوسائل السخيفة في مطاردة السعادة، تثبت ان السعادة ليست داخل من يلهثون وراءها؛ أنها لا ترتبط بالمُثُل الدنيا بالأنانية والبطالة والتنافر. إنها صديقة الانسجام والحقيقة والجمال، والود والبساطة.

محال على المحتالين الذين كسبوا ثروتهم على حطام الآخرين واستغلالهم، أن يكونوا سعداء كما هو محال أن يستمتع بالسير من في حذائه حصى صغيرة، أو مسامير تنخس قدمه. ولا يستطيع أن يكون سعيداً مَنْ يدرك أنه عالة، يتهرب من نصيبه في عمل هذا العالم العظيم، الذي يدرك أنه يمتح كل الأشياء الجميلة من مخزن الحياة الوافر، يمتح كدح الآخر بدون أن يضع شيئاً بالمقابل. أما العقل المنفتح الذي يهجر عالم التفكير والعيش الصحيحين يُضعف قدرته على المتعة الحقيقية. فالطريق الوحيدة إلى سعادة حقيقية تكمن في عيش حياة مستقيمة نزيهة نقيّة شريفة نافعة. وليس في الكون قوة بخلاف ذلك تستطيع أن تسعد الإنسان. إن الاستقامة والعمل الشريف والمسعى الحثيث لبذل أفضل ما يمكن والرغبة الصادقة لزرع الورد بدلاً من الشوك ولجعل آخرين أكثر سعادة، أكثر سعادة لكوننا موجودين، تلك هي الوصفات للسعادة الحقيقية.

الاسم النظيف ..

هناك دائماً متسع للتطوير في كل مهنة. ويحتاج العالم إلى أناس يستطيعون أداء الأشياء بطرق جديدة وأفضل. فلا تعتقد أنك لن تجد آذاناً صاغية لأن فكرتك جديدة، أو لأنك شاب غير متمرس. إذا إن من لديه شيء جديد قيّم يقدمه للعالم يحظى بما يستحق في نهاية المطاف. فالأصالة الحقيقية تلفت الأنظار.

وماذا يتبقى لنا لنعيش من أجله إذا ضيّعنا الأشياء الأجمل والأكثر قداسة في نفوسنا، ذلك عندما نضيّع ثقة زملائنا واحترامهم؟ وهل هناك ما ينبغي التشبث به أغلى من الشرف وأكثر قدسية من تقدير الأصدقاء واحترامهم؟

لدى الناس نوعان من الطموح: طموح جمع المال، وطموح عيش الحياة. يسخّر البعض قدراتهم وتعليمهم وصحتهم وطاقتهم باتجاه المال، ويسمون النتيجة نجاحاً. وبعضهم الآخر يوجهها إلى عيش الحياة ونحو بناء الشخصية والفائدة والتعاون ويصفهم العالم أحياناً بالمخفقين، بيد أن التاريخ يدعوهم ناجحين. لا يغلو الثمن مهما بلغ على الاسم النظيف.

سمعتك هي رأسمالك:

سمعتك تعني كل شيء. فهي لا يجري تناقلها من حولك من رب عمل إلى آخر فحسب، إنما تتبعك عندما تعمل بمفردك أيضاً، وهي إما عون لك أو عبءٌ عليك، وفقاً لطبيعتها.

قارن حالة شاب مبتدئ ينظر إلى وضعه على أنه ثقة مقدسة وفرضية عظيمة، مقبول ومدعوم ومعزز بماضٍ رائع، بسمعة نظيفة كونه يعمل بجدٍ مخلص وحريص على مصلحة مستخدِمهِ. وهناك نقيضه الذي يقوم بأقل عمل ممكن مقابل راتبه، ويعيش على مبدأ أن أكبر دخل بأقل قدر من الجهد دليل دهاء وحذق منه. لذلك فإن سمعة الشاب المبتدئ هي بطاقة اعتماده الرابحة، والدعم الذي يعيش عليه المرء هو آراء الجميع الإيجابية فيه. فالناس يخشون بعضهم بعضاً ولايثقون في الآخر. فهذا شخص يغدر برب عمله؛ وماذا يضمن ألا يفعلها الآخر؟ ويعرف الجميع أن هذا المرء لم يكن شريفاً مع مستخدِمَه، لم يكن مخلصاً ولا حريصاً. ولابد له أن يعمل بجد كي يتخلص من ثوب السمعة الرديئة والسجل الملطخ.

بكلمة أخرى، يبدأ الشخص الثاني حياته بعبء ثقيل إذا لم يغرقه في بحر السقوط سيجعل حمله أثقل فأثقل، ويعوق كثيراً إمكانية تحقيق النجاح، مجرّد النجاح التجاري. وليس في هذا المجال ما يضاهي السمعة النقية والمتينة والسجل النظيف والماضي غير الملوّث. إنها ترافقنا طوال الحياة وتكون عوناً دائماً لنا. نجدها بانتظارنا إذا طلبنا بطاقة ائتمان تدعمنا وتساعدنا دائماً في شتى الطرق.

لا يجد كثير من الناس غضاضة في اختصار ساعات عملهم، للتهرب من العمل في أول فرصة سانحة، أو التواري عن الأنظار خلال أوقات الدوام، والتسكع إذا خرجوا لأداء عمل ما لمستخدِمهم ينطلقون إلى عملهم صباحاً خائري القوى من الانغماس في الملذات، لكن عندما يسعون غالباً إلى موقع آخر تكون سمعتهم قد سبقتهم إلى هناك، وضمنت لهم عدم الحاجة إليهم.

إن نوعية الجهد الذي تبذله في عملك سيقرر نوعية حياتك. ذلك أن إصرارك على الأداء بأفضل ما تستطيع ومطالبتك لنفسك بأفضل عطاء، ورفضك المطلق للجهد الرديء أو المتوسط مهما تكن المكافأة صغيرة، سيجعل الفارق نوعياً بالنسبة لك بين الوسطية أو الإخفاق والنجاح.

لا تشوه سمعتك بأي سلوك وضيع لتنتقم من مُستخدِمك. بصرف النظر عمن يكون؛ قرر أن تنقذ عملك بروح سيد العمل. وسوف تحقق ذاتك سواء أكان رئيسك مثالياً أم لم يكن تذكر أنك معماري وكل تصرف تقوم به هو ضربة إزميل في رخام الحياة. لذلك لا يسعك أن تضرب بزيف كي لا تشوّه عملك. وسواء أكان عملك جميلاً أم بشعاً، يجب أن تكون الصورة التي تنحتها تصويراً لذاتك وأفكارك. أما الذين لا يبالون في نوعية عملهم، ماداموا قادرين على البقاء فيه والحصول على راتبهم، يدفعون غالياً ثمن كسلهم، ويجسدون شخصية بائسة في الحياة.

إن القدرات التي يهبنا إياها الله هي قِطَع ماس خام، أرسلت إلينا كي نصقلها ونظهر قيمتها وجمالها الخفيين. فانظر إلى عملك كنوع من بناء الشخصية، وليس مجرد وسيلة لكسب العيش. بكلمة أخرى. اعتبر كسب العيش وكسب المال جزءاً من سيرتك المهنية ثانوياً بالمقارنة مع بناء الشخصية. أما رأي مستخدمِك أو رأي العالم

فيك يجب ألا يرتقي إلى نصف أهمية رأيك أنت في نفسك. إذ إن مرافقة الآخرين لك نسبية في مشوار الحياة؛ بينما تعيش مع نفسك على مدار الساعة عبر وجودك كله، ولا يسعك احتمال ربط ذلك الإلهي في نفسك إلى النذالة.

طهِّر نفسك من كل دنس:

لماذا يشقى كثير من البشر في بناء سمعة طيبة، ثم يهدمونها بعدئذٍ بسبب ضعف في شخصيتهم؟ وهؤلاء يمتلكون طاقة عقلية هائلة ومشهورون في مجال اختصاصهم، وحققوا شهرة أو ثروة، غير أن سمعتهم تنهار بسبب عيب ما في سمعتهم. ذلك أن الشخصية هي سجل أفكارنا وتصرفاتنا. لأن الطريقة التي ننظر بها إلى مُثُلنا ودوافعنا العليا تتجذر باستمرار في شخصيتنا. فإذا كانت أفكارك ضحلة وغير نظيفة، فسرعان ما تطبع شخصيتك بتلك النزعة. لأن هذه الأخيرة تكيّف ذاتها مع الفكر سامياً كان أم لا. ولا أحد يستطيع الاحتفاظ بشخصية نظيفة ونقية، ما لم يمتلك عادة أفكاراً نظيفة ونقيّة. والثابت أن الشخص اللاأخلاقي هو مفكر ملوّث العقل.

الطهارة قوّة تعني الاستقامة في الفكر والسلوك وتعني الكمال، ولا يمكن أن يكون الملوثون قوّة هائلة، لأنهم لا يؤمنون كليّاً بأنفسهم وهم يدركون فساد بعض من طبيعتهم. بينما تعمل الطهارة كفعل الخميرة فتسمو بكل شيء في الشخص.

طالما حنَّ **لينكولن** إلى كمال الشخصية؛ وسمّاه زملاؤه «النزيه العنيد». فلم يكن هناك ما يستطيع إغراءه لأخذ الجانب الخطأ في قضية، أو للاستمرار في ذلك بعد أن يدرك خطأه ولا جدواه وبعد تفكير مطّول في قضية أوكلتها إليه سيدة مقابل مئتي دولاراً، أعاد لها النقود قائلاً: «سيدتي ليس عندك مشجب تعلقين عليه قضيّتك» فقالت السيدة: «لكن هذه الدولارات حق لك» فأجابها **لينكولن** «لا، لا، هذا ليس صحيحا، لا أستطيع تقاضي أجر عن واجبي».

شخصية جيدّة أعظم من حيازات مادّية:

لابد أن يوجد في حياتك ما هو أثمن من منصبك أو إنجازاتك؛ أعظم من حياتك أو ثروتك؛ أرفع من الذكاء، أكثر ديمومة من الشهرة. إننا نثق بالتعليم والثقافة والتأثيرات المهذبة للحياة العصرية، إلاّ أن هذه وحدها لا تستطيع البتة الارتقاء بالناس أو حمايتهم. فالازدهار والانحطاط مترافقان على مدى القرون.

وإن تكن في هذا العالم قوة تجسّد ذاتها فهي الشخصية. قد توجد ثقافة ضئيلة، وإمكانيات ضحلة، لا مُلكية، ولا مكانة في مجتمع؛ ومع ذلك إن تكن هناك شخصية أصيلة الذكاء، فسوف تمارس النفوذ وتضمن الاحترام. لأن العمل الصحيح يضرب جذراً يمتد عبر الكون كله، يمس كل عقل مناقبي، يدخل كل العوالم، يهتز على طول امتداده، وينقل اهتزازه إلى كل عقل نيّر.

مرافقة الأخيار تتمخض عن خير، والأوغاد عن شرٍّ. ومهما كانت علاقاتنا مكتومة وسرّية في الظلام سيظهر تأثيرها عاجلاً أم آجلاً في وجوهنا وتصرفاتنا. لأن أشباح دخيلتنا تظهر في أعيننا، ومسلكنا ذلك أن علاقاتنا وحبنا وكرهنا ونضالاتنا وانتصاراتنا وهزائمنا وملذاتنا وطموحاتنا ومكائدنا ونزاهتنا، تترك صورتها التي لا تمحى على نافذة الروح، تحت أنظار العالم أجمع. فالقلوب المعتمة تلقي بظلالها السوداء على الوجه،

وتعجز إرادتنا كلها عن محوه. وأية بانوراما تظهر على وجه حياة متهتكة. انظر العبارات، العمل الشائن، التهتك، رفقة السوء، المشاهد المغثية، إلحاح الرغبة وإنكارها، النضال لتحقيق نصر، القرارات المخفقة، والهزائم المريرة. لكن بالمقابل،أية إشراقة نصر تراها على وجوه من تغلبوا على الإغواء وضبطوا قواهم في مسعاهم إلى تطوير ذاتهم.

طوبى للعظيم الذي يحررنا من السجن الذي نحيط أنفسنا به، ويفك عقدة ألسننا، يحرر رتاج بوابات إمكانياتنا المتدفقة، ويكون لأعيننا كالعدسات المصححة للرؤية، يمكننا من رؤية الأشياء في ضوء ساطع.

الغضب ينجب غضباً، والكره كرهاً، والشهوة مُعدية. يخبرنا الممثلون أنهم غالباً ما يصعدون الخشبة بقلوب مثقلة ومزاج حزين، عندما يضطرون إلى تقديم شخصية متهتكة؛ بدون أدنى تعاطف مع المواقف التي يؤدونها؛ مع ذلك تبقى قوية جداً فاعلية قانون الترابط والإيحاء الذي بفعله تنبض في داخلهم المشاعر الحقيقية لتلك الشخصية عندما يتقمصون موقفها وسلوكها.

قال **إميرسون** «الشخصية فضّاحة. فاللصوص لا يغتنون؛ والصدقات لا تفقر، والجريمة تنطق لو عبر جدار. فأقل قدر من الكذب – على سبيل المثال، أدنى أثر من الباطل، أية محاولة لخلق انطباع إيجابي سيُبطل التأثير مباشرة، قل الحقيقة إذن وسترى الطبيعة كلها والأرواح كلها تهب إلى مساعدتك بتأييد غير متوقع فالشخصية هي رأسمالك الأفضل».

النزاهة التقريبية قلّة نزاهة ..

يقول **ليارس** «ليس بمقدور المرء أن يكون شريفاً وينخرط في منافسة عنيفة» كيف بوسع هؤلاء الناس معرفة ذلك وإدراك أنهم لم يحاولوا أن يكونوا شرفاء قط؟ فهؤلاء لا يملكون أدنى معرفة عن النزاهة، وبناءً عليه، تكون عباراتهم عبارات جهل، إلى جانب أن الجهل والكذب يعميهم إلى حد أنهم يعتقدون الجميع جهلة وكذابين مثلهم.

وعندما يقول مدير أعمال تنفيذي في اجتماع عام «ليس هناك قط تاجر نزيه تماماً، بل يمكن أن يكون نزيهاً تقريباً». يعتقد أن تصريحه يكشف حقيقة عالم الأعمال. وهذا ليس صحيحاً، لأنه يكسف حقيقته هو فقط. وبقوله ذلك يكشف للحضور أنه غير نزيه، لكن جهله، جهله الأخلاقي، منعه من رؤية ذلك. فالنزاهة التقريبية مرادف آخر لعدم النزاهة. لأن مّنْ ينحرفون قليلاً عن الصراط المستقيم يزدادون انحرافاً عنه أكثر فأكثر. ليس لديهم مبدأ راسخ عن الحق، ولا يفكرون إلا في مصلحتهم الخاصة. علاوة على ذلك يقنعون أنفسهم أن عدم نزاهتهم هي من النوع الأبيض غير المؤذي، وأنهم ليسوا بسوء جيرانهم، وهذا أحد أشكال خداع النفس الذي ينتجه الجهل بالمبدأ الأخلاقي.

إن جوهر الاستقامة يكمن في العمل القويم بين شخصين في مختلف علاقات الحياة وصفقاتها. وهو يتضمن النزاهة، وإن يكن أكثر شمولاً. فهي العمود الفقري للمجتمع، ودعامة مؤسساته؛ بدونها تُفتقد الثقة والإيمان، ويتداعى عالم الأعمال إلى السقوط.

يعتقد الكذابون أن الناس كلهم كذابون، ويعاملونهم على هذا الأساس، ويعامل المستقيمون الناس كلهم بثقة؛ وتكون متبادلة فيما بينهم. ويخجل المحتالون من عيونهم الصافية وأيديهم الممدودة وقد كثف **إميرسون** الفكرة بدقة «امنح الآخرين الثقة، وسوف يُصدقونك، رغم أنهم يجعلونك استثناءً في قوانين تجارتهم».

أينما حل المستقيمون يستحثون القيم الأخلاقية لدى الآخرين، يجعلونهم أفضل مما كانت. فالناس يتأثرون كثيراً ببعضهم بعضاً، وحيث أن الخير أقوى من الشر، فإن الشخص القوي والخيّر يخزي ويهذب السيئ بمعاملته له.

إن التفخيم الأخلاقي للاستقامة المستقلة هو الشيء الأسمى في الطبيعة. إنها الخصلة التي تُنتج الأبطال والبطلات. والإنسان الذي لا يحيد عن استقامته هو في جوهرة بطل إنما يحتاج فقط الفرصة الملائمة لإبراز عنصر البطولة. فالإنسان يهجس دائماً، بالسعادة الدائمة. وقد لا يكون النابغة سعيداً، أما المستقيم فلا المرض ولا الكوارث، ولا الموت يستطيع حرمان المستقيمين من ذلك الرضى الدائم المتوارث في الاستقامة. فهذه تقود مباشرة إلى الازدهار بأربع خطوات متتالية. **أولاً**، يكسب المستقيمون ثقة الآخرين. **ثانياً**، كونهم كسبوا الثقة، يمنحهم الآخرون المصداقية. **ثالثاً**، تنتج هذه المصداقية، بالحفاظ عليها، سمعة طيّبة. **رابعاً**، تنتشر السمعة الطيبة وتجلب معها النجاح.

لعدم النزاهة تأثير عكسي، فبتخريبها لثقة الآخرين، تخلّف فيهم الريبة وعدم الثقة، وهذه بدورها تنتج سمعة سيئة تنتهي بالسقوط.؟

الإرادة التي لا تقهر واللاخوف ووضوح الهدف والاستقامة هي الدعامات الأساسية لعمود الاستقامة.

فالنزاهة هي الطريق الأسلم إلى النجاح ولا مقر من يوم يندم عديمو النزاهة بمرارة وألم، في حين لا يندم أبداً النزيهون حتى إن أخفقوا ذات يوم بسبب افتقارهم إلى بعض مفاتيح النجاح، لأن سقوطهم لا يكون مريراً، لأنهم يسعدون دائماً بأنهم لم يحتالوا قط على مخلوق. حتى في أحلك ساعات إخفاقهم يجدون السكينة في نقاء ضميرهم.

أما أرباب العمل الذين يطلبون من مساعديهم أو شركائهم أن يكذبوا في عرض بضاعتهم للزبون، يحيطون أنفسهم من كل ناحية بالريبة، وعدم الثقة، والكره. حتى الضعفاء أخلاقياً الذين ينفذون تعليمات رؤسائهم يحتقرونهم لأنهم يلوّثون أنفسهم بأعمال غير نظيفة. فكيف للنجاح أن يزدهر في جو مسموم كهذا؟. إن بذرة الإخفاق كامنة في هكذا عمل ويوم انهياره لا ريب فيه.

قد يسقط النزيهون لكن ليس لأنهم نزيهون. بل سيكون سقوطهم مشرّفاً، ولن يؤذي شخصيتهم أو سمعتهم. ورغم أن إخفاقهم ناتج بلا شك عن قلة خبرتهم في هذا المجال، سيكون درساً يقودهم إلى شيء ما أكثر ملاءمة لمواهبهم، وبالتالي إلى نجاح في نهاية المطاف.

المعاملة الحسنة مثار إعجاب الجميع، حتى الأوغاد يُجلّونها لدى الآخرين، ومَنْ يعامل الآخرين بنزاهة بكل أعمالهم وصفقاتهم من يقولون الصدق، ويلتزمون بعقودهم – حتى إذا تبيّن لهم أنها خاسرة – هؤلاء الناس لا يخشون سوء العاقبة لأن أفعالهم تعود بالخير فقط عليهم وعلى من يهمهم أمره.

النزاهة واللاخوف متلازمان. ويتميز النزيهون بنظراتهم الصافية وتحديقتهم لا تُجفّل. ينظرون مباشرة إلى وجه محدثهم، ويخاطبونه بكلام مباشر ومقنع. في حين يطرق الكذابون والمحتلون برؤوسهم؛ أعينهم غائمة، وتحديقتهم منحرفة، لا يستطيعون النظر مباشرة في أعين الآخرين، وكلامهم يثير الشكوك لأنه غامض وغير مقنع.

ليس هناك ما يخشاه الناس بعد أن يوفوا بالتزاماتهم وعهودهم وتكون علاقاتهم العملية سليمة وآمنة. لا تخشى أفعالهم وطرائقهم ضوء النهار. وإذا ما واجهتهم مصاعب وقعوا في الدّيْن. سيجدون الجميع واثقين فيهم ومستعدين لانتظار فَرَجِهم لاسترداد ديونهم. لكن الكاذبين يحاولون التهرّب من دفع ديونهم ويعيشون خائفين، بينما يتجنب النزيهون الوقوع في الدين، وإن حصل ذلك لا يخافونه، بل يضاعفون جهودهم كي يستطيعوا تسديد ديونهم.

يعيش الكذابون خائفين لا يخافون الدّينْ، إنما يخافون أن يدفعوه. يخافون زملاءهم والسلطات ونتائج كل ما يفعلونه، ويبقون في حالة خوف مستديم من افتضاح أفعالهم السيئة، ونتائجها عليهم. بينما يبقى النزيهون في معزل عن عبء هذه المخاوف. إنهم خليّو البال يختالون ثقة بين أصحابهم، لا يدّعون شيئاً ثم يتهربون منه ويخافون، بل يبقون كما هم ويواجهونه مباشرة لا يخدعون ويؤذون أحداً، ولا يخافون شيئاً، وأي شيء يقال بحقهم لابد أن ينقلب إلى صالحهم.

إن حالة اللاخوف بحد ذاتها، برج قوّة في الحياة، يدعمنا في كل حالات الطوارئ، يمكننا من التغلب على الصعاب، وفي النهاية يضمن لنا النجاح الذي لا نستطيع أن نُجرَّد منه.

ثم إن وضوح الهدف هو النتيجة المباشرة لقوّة الشخصية ومعززات استقامتها. فالناس المستقيمون لهم أهداف مباشرة ودوافع قوية وذكية. ولا يخمنون ويعملون في الظلام. وكل خططهم تنطوي على شيء من النسيج الأخلاقي الذاتي حيكت منه شخصيتهم. ويعتبر عمل الشخص مرآة ذاتية، وأصحاب الخطط الواضحة هم واضحو الاستقامة. يتوقعون ويفكرون في المستقبل وهكذا يتضاءل احتمال ارتكابهم لأخطاء خطيرة، أو أن يقعوا في معضلة يصعب النجاة منها. يرون الأمور كلها من منظار أخلاقي. يقفون على أرضية أصلب وأكثر رفعة من أتباع السياسة النفعية. وبينما يحاولون إحاطة أي ظرف برؤية أكثر شمولاً يستخدمون القوة الأكبر التي تفرضها عليهم ضرورة الفهم الأشمل للتفاصيل، مع اعتبار المبدأ المتضمن.

تستفيد الفضيلة دائماً من النفعية. ذلك أن أهدافها تغوص تحت السطح، وهي لذلك أكثر ثباتاً وأماناً، أكثر قوة وديمومة. وهناك مباشرة فطرية، أيضاً، في الاستقامة، تساعد الناس على مس لب الموضوع في أي شيء يفعلونه، وهذه تجعل الإخفاق مستحيلاً.

يمتلك الأقوياء أهدافاً قوّية وهذه بدورها تقود إلى إنجازات قوّية. والمستقيمون فوق كل الناس قوّة، وتتجلى قوّتهم في تمامية إنجازهم لكل عمل في الحياة – التمامية التي تستحق الاحترام الإعجاب والنجاح-.

الإرادة التي لا تقهر هي الحامي الأكبر، لكنها تحصّن فقط أنقياء الاستقامة ومن لا تمكن مهاجمتهم. عندما لا تنتهك مبدأ الاستقامة، حتى في أصغر تفاصيله، يعني أنك منيع على التلميحات، والافتراء، وسوء التمثيل،

وأولئك الذين أخفقوا في مجال قابلون للعطب، ويدخل رمح الشر ذلك الحقل فيصيب منهم مقتلاً، كما السهم في كعب أخيل. الاستقامة النقية التامة هي الحامي من كل هجوم أو أذى، وتمكن صاحبها من مواجهة كل معارضة واضطهاد بشجاعة تامة ورباطة جأش رفيعة. لا تستطيع موهبة مهما بلغت ولا ثقافة أو فطنة العمل أن تمد الناس بقوة العقل وسكينة القلب المتأتية من التنوّر وقبول رفعة المبادئ وإدراكها فقوة الأخلاق هي الأسمى. دع الساعين إلى الازدهار الحقيقي يكتشفون هذه القوّة، دعهم يعززوها ويطوروها في عقولهم وأفعالهم، وعندما ينجحون سيحجزون مكانهم بين قادة الأرض العظام.

هكذا هو عمود الاستقامة. ومن يبنون صرحه الممتنع على الخراب في صرح حياتهم هم المباركون والناجحون أكثر من الآخرين.

الفصل الحادي عشر

القيــادة

حث الآخرين على الإنجاز

القادة أناس ناجحون فهم لا يحرزون انتصارات شخصية فحسب بل يحثون الآخرين على الاقتداء بهم. ولا يكتفون فقط بالاستمتاع بثمرات نجاحهم، إنما يجاهدون لمساعدة الآخرين على النجاح.

يروي تاريخ العالم قصص القادة العظام، بعضهم أبطال عسكريين وآخرون قادة سياسيون، وكان بعضهم قادة صناعيين، وهناك قادة أعمال.

ما هو الشيء المشترك لدى هؤلاء الناس والذي جعل منهم قادة؟ هل خُلقوا قادة، أم أنهم اكتسبوا مهارات القيادة؟ وعلى رأي شكسبير «يولد بعضهم عظاماً وبعضهم يحققون العظمة أما بعضهم الآخر فتفرض عليهم العظمة»

لقد اصطلح عبر القرون على الاعتقاد القائل إن القادة يولدون ولا يصنعون وكان هذا في حقيقة الأمر، جوهر الإقطاعية والحكم المطلق حتى في أميركا حيث ارتقى بشر من بدايات وضيعة إلى أعلى المناصب، بقي كثير منهم يشعرون أنهم ولدوا وولدت معهم السمات التي جعلتهم قادة.

في معظم منظمات العمل ارتقى رجال من المراتب الدنيا إلى مناصب الإشراف والإدارة فهل كل هؤلاء الناس «قادة بطبيعتهم»؟ وأثبتت التجربة إن الإجابة «ليس بالضرورة».

ينتقل الناس إلى مناصب القيادة والمسؤولية لأسباب كثيرة: الأقدمية، الانتخاب في القطاع العام، والمحاباة، وعلى أرضية الأفضلية في الإنجاز. ولا يملك هؤلاء الناس تجربة أو مقدرة حقيقية على القيادة، بل يجب أن يُعدّوا للقيادة إعداداً. في هذه الحالات لا توجد علاقة بين ترقيتهم وبين مقدرتهم على القيادة، ولا تعزّز هذه الترقية نجاحهم. يبقى أنّ عليهم تعلّم القيادة.

ويدرب القادة الجيّدون، أنفسهم بتقليد من سبقهم من القادة العظام الناجحين فيقرؤون سَير القادة العظماء ويتعلمون ممن يُعجبون بهم. يدرسون تقنيات القيادة يقرؤون كتباً محفزة لا يفوتون محاضرة ويطبقون ما يتعلمونه.

يزعم بعض الناس أن القيادة ليست أكثر من استخدام الفطرة السليمة. فما هي هذه الفطرة السليمة؟ إنها الحس المشترك القائم على الاستفادة من تجربة المرء الذاتية. لكن التجربة الفردية لا تعني أكثر من تقديم إجابات محدودة بيد أن القيادة تحتاج إلى اكثر من مجرّد الإحاطة بالتجربة الضرورية لأي فرد. حيث لا يستطيع مدير أن يعتمد على فطرته السليمة لحل مشكلات مالية أو تصنيعية. إنما يستنجد بأفضل الخبرات المتوفرة في هذين المجالين. إذن كي تصبح قائداً عظيماً، ادرس وتعلّم كيف حقق قادة الماضي العظماء شهرتهم.

فإن ذهبت إلى أي مدينة وسألت عن الذين يقومون بالعمل الذي يؤدي إلى الازدهار، ستجد أنهم الناس الذين ينفذون الخطط. إذ إن بعض الناس قادة بطبيعتهم شيء ما في جبلّتهم في سماتهم الموروثة، وشخصياتهم يساعدهم على كسب تأييد الآخرين. لكن معظم من أصبحوا قادة حققوا عظمتهم عبر جهدهم وتفانيهم - وغالباً بعد نكسات مؤلمة وتجاوز عقبات. وتقودهم إلى نجاحهم الصفات الشخصية والطاقة والطموح الذي لا يقهر.

نعم قد لا يدرك بعضنا مقدراتهم وتُفرضُ عليهم عَظَمتُهم من قبل الظروف التي يواجهونها.

وقد يبلغ بعضهم الخمسين من العمر قبل أن يجدوا أنفسهم. ثم وخلال بضعة سنوات بعد اكتشافهم طاقات ومصادر جديدة، يرممون نصف حياة من اللافاعلية. ونسمع من حين لآخر عن أشخاص وجدوا أنفسهم بفعل حوادث معينة أيقظت طموحهم كحادث حزن، أو حالة طارئة أو كتاب أو اقتراح أو تشجيع صديق جعلتهم يدركون للمرة الأولى إمكاناتهم وطاقاتهم. لو أن كل الذين حققوا إنجازات رائعة في هذا العالم يكتبون عن الكيفية التي استُفيقوا بها، يحدثوننا عن الأشياء التي حركت طموحهم كالظروف والكتاب والمحاضرة أو النصيحة أو الكارثة أو الإخفاق أو الأزمة أو الخسارات في حيواتهم - فأية مساعدة رائعة سيقدمونها للمناضلين المدركين لوجود قوى شبيهة حبيسة في داخلهم.

أنت تمتلك مقدرات حبيسة، وتحتاج إلى باعث يدفعك إلى النظر عميقاً في داخلك وإخراج هذه القوى الخبيئة من مصادرها.

سبع خصائص :

رغم أن لقادة الماضي العظام خصائص جعلت منهم عظاماً، فهم يشتركون في سمات شخصية عامة. ويشترك القادة البارزون في سبع خصائص. يصقلون ويحثون أتباعاً متحمسين؛ يركزون جهودهم؛ يواجهون الصعاب الكبيرة ويتغلبون عليها؛ ويعوّلون على أنفسهم أكثر من تعويلهم على الآخرين؛ يتخذون قرارات صعبة؛ لديهم رؤيا وإيمان بقدرتهم على تحقيقها؛ لديهم طموحات كبيرة تجاه أنفسهم وشركائهم وشعبهم. وسنتناول فيما يلي كل خاصية بمفردها:

1- **القادة العظام يحددون أتباعهم المتحمسين ويعملون على صقلهم وحثّهم.** ليس كل الناجحين قادة. فأولئك يعملون بجدٍ بمفردهم، وغالباً يخترعون منتجاً، فكرة عظيمة أو يكتشفون سبب أو عقار مرض وبذلك يُغنون أنفسهم. في حين أن غالبية العظام من رجال ونساء قادة لكونهم يجدولون دعم وتعاون وولاء الآخرين لهم. وناس كهؤلاء قادوا الجيوش إلى النصر أو ألهموا موسيقا وفناً عظيمين، أو طوروا شركات مزدهرة ومؤسسات ديناميكية. قلة من المشاريع أو الأعمال تستطيع البقاء والازدهار من دون أناس ينفذون برامج القادة.

إن عجز الكثير من الناس عن قراءة الطبيعة البشرية يؤدي إلى مضاعفة ضعفهم في موظفيهم، وبهذا يضاعفون أيضاً فرص إخفاقهم وقلة قليلة تستطيع رؤية محدوديتها ونقاط ضعفها، ومن لا يستطيعون ذلك يحيطون أنفسهم بأشخاص يعانون من الروابط الضعيفة نفسها في شخصيتهم وينتج عن ذلك مؤسسة ضعيفة عموماً.

يجب ألا تقتصر قدرة القادة على تقويم الآخرين، بل أن يقرؤوا أنفسهم ويضعوا بياناً مفصلاً بنقاط قوتهم وضعفهم ويبدو بعض الناس عاجزين عن قيادة الآخرين. قد ينجحون في إنجاز أعمالهم، ثم يقفون عند حدودهم. ليسوا بارعين في الحكم على الطبيعة البشرية؛ يفتقدون البصيرة النفاذة. إنهم مضَلَّلون. ويحتمل أن يضعوا شخصاً مفرط الدماثة وحساساً ورقيق الطبع في منصب يحتاج إلى شخص قوي وجريء ووقح.

إن قدرة بعض القادة على قراءة الناس بدقة تكاد ترقى إلى مستوى الغريزة يرون ما وراء الحجب، يمزقون الأقنعة. يرون الآخرين على حقيقتهم ويحددون مقدراتهم بدقة. لا يعيرون انتباهاً كبيراً إلى ما يقوله طالب العمل عن نفسه. فالطبيعة البشرية مثل كتاب مفتوح أمامهم بينما هو مغلق على الآخرين وغالباً ما يقع رجل أعمال مشهور ومتمرس في مجاله ضحية جهله بالطبيعة البشرية؛ حيث يعجز عن فهم دوافع الآخرين، أو تقويم قدرتهم على إنجاز أعمال معيّنة. فإذا تكلّم طالب العمل بصورة جيدة عن نفسه نجد المدير يسرع في اتخاذ قرار تعيينه بوصفه يناسب هذا الموقع ثم يجد فيما بعد أنه ليس كذلك.

لا تقتصر قدرة القادة الجيدين على فهم موظفيهم، بل يدفعهم أيضاً إلى البلاء الحسن في العمل، وكان تشارلز شواب قائداً من هذا الطراز. فعندما سلمه أندرو كارنيجي إدارة شركته لإنتاج الفولاذ، أظهر موهبته في حث العمال على كل المستويات لبذل أفضل ما بوسعهم في العمل وبينما كان يتجول ذات يوم بين مطاحن الفولاذ توقف أمام أحد الأفران عند نهاية عمل الوردية النهارية وسأل كبير العمال: «كم طبخة أنتجتم اليوم؟». وعندما أجابه الرجل أنهم أنجزوا «إحدى عشرة طبخة؛» تناول شواب قطعة طباشير وكتب على الأرضية أمام الفرن الرقم 11.

عندما وصلت الوردية الليلية، سألت عن سبب وجود الرقم. أخبرهم كبير العمال «سألني الرئيس كم طبخة أنجزنا وعندما قلت له الرقم سجّله هنا على الأرضية» في صباح اليوم التالي جاءت الوردية النهارية لترى أن الرقم «11» قد كُتِبَ مكانه 13 فقال رئيس الوردية النهارية لعماله: إذا أنجزوا ثلاث عشرة وردية فبوسعنا نحن أن ننجز أكثر منهم. وعندما جاءت الوردية الليلية وجدت الرقم «16» بانتظارهم.

لقد أثار شواب بتغذيته التنافس الودي عماله المتحمسين على تحسين أدائهم وزيادته. وحين كان معظم الرؤساء اعتباطيين ومستبدين، أدرك شواب أن بوسعنا إنجاز الكثير بتحفيز الناس لا بإرهابهم.

فالقادة العظام ليسوا طغاة ولا ضعفاء، بل يحترمون شعوبهم، وهي تبادلهم الاحترام.

القائد الجيّد	**القائد البائس**
يرشـــــد	يجبـــر
يوقظ	يـــزرع
يقول	يقـــول

يجعل العمل	يجعل العمل
يعتمد على	يعتمد على
يقـــول	يقول «أنا،

2- **القادة الجيدون يركزون جهودهم:** يعرف القادة الجيدون ما يريدون ويكثفون جهودهم للوصول إلى أهدافهم . ومن لا يتعلمون تركيز جهودهم لن ينجزوا أبداً نجاحاً متميزاً، إن تضييع ما تمنحه الحياة بمحاولتهم إنجاز أشياء كثيرة في الوقت نفسه، أمر مروًع. فلا أحد على قدر من الكبر كي يوزع نفسه إلى أجزاء كثيرة، وبقدر سرعة المرء في ترسيخ هذه الحقيقة في ذهنه بقدر ما تتحسن فرصه ليصبح عضواً مفضلاً في مجتمعه. يجب أن تصان الطاقة.

رفض مدير مؤسسة كبيرة، وهو شاب واعد، عرضاً لإدارة مصرفين بارزين، وقال في معرض تسويغه هذا الرفض، إنه إنْ هو بعثر طاقاته في اتجاهات عديدة، لن يحقق نجاحاً عظيماً في عمله المنتظم والمرء الذي يمتلك قوة التوحيد، ويوظف كل جهوده في خدمة هدف مركزي، هو الذي ينجح في بلوغ قمة الجدار. وهو مَنْ يفهم أن الكلمة العليا ليست المقدار المنجز في زمن معطى، إنما لاستمراريته. ومعركة الحياة يمكن كسبها بالجهد الذي لا يلين، والهدف الذي لا يُهزم، بالمواظبة والثبات. وما من أحد حقق نجاحاً من دون قوة الإرادة التي تساعده دائماً وأبداً على مواجهة الصعاب. حتى إن شخصاً متوسط المواهب، لكنه عظيم قوة الإرادة يستطيع بمواظبته على عمل محدد تحقيق نجاح عظيم.

إذا عرفت نفسك، فسوف تقبل أنك لست مخلوقاً كاملاً إنما لديك القوة على التطوّر. والقادة العظام يسعون دائماً إلى تطوير أنفسهم. يرون أنفسهم «عملاً في حالة إنجاز» لا ينتهي البتة. إننا جميعاً في حالة تطوّر مستمر، ونحن في حد ذاتنا، نجهل الإمكانات الهائلة في أنفسنا. ويجب أن يكون هدفنا جميعاً الكشف عن هذه الإمكانيات وتوظيف هذه المصادر. لقد اعتاد رجال الأعمال اقتباس عبارة «الوقت مال» لكنه أكثر من مال.

إن الاستثمار الأمثل له هو في تثقيف الذات وتطويرها وتنمية الشخصية. إن ساعة تُضيَّع يومياً على التوافه ستجعل من أحمق عاقلاً خلال عام واحد، إذا كُرِّست لتطوير الذات. وإن انشغال المرء في الأعمال الجيدة سيجعل حياته أكثر فائدة.

3- **القادة العظام يواجهون الصعاب الكبيرة ويتغلبون عليها**: قد تدمّر المحن بعض الناس، لكن القادة الكبار جميعاً واجهوا المحن وخرجوا منها إلى أمجاد عظيمة. فقد أخفق مخترع السفينة البخارية **روبرت فولتون** عدّة مرات. وأصبحت سفينته محط سخرية وصاروا يدعونها حماقة فولتون حتى نجح أخيراً في رحلته الأولى وثورّ النقل المائي. وُلدت **هيلن كيلر** عمياء صماء ثم تغلبت على هذه الإعاقة الخلقية وأصبحت كاتبة ومربية محترمة. وواجه كلٌّ من **فرانك وولوورث، وج.س. بيني** الإخفاق في أعمالهما لكنهما نهضا من كبواتهما، بدأا من جديد، وأصبحا الأبرز في مجال صناعتهما

عاش **تشارلز جودبير** مخترع المطاط المقسى، حياة مليئة بالسقوط كان المطاط المستخدم في زمنه غير موثوق. رغم امتلاكه للكثير من مواصفات المطاط الآن فهو كتيم ضد الماء، طويل الأمد ومرن. يطرى صيفاً ويقسو شتاءً. ويذوب بسهولة لدى تعرضه للحرارة ويطلق رائحة كريهة. اعتقد جودبير أنه إن استطاع أن يضيف إليه مادة كيميائية فسوف تخفف من هذه المشكلات وتجعل منه منتجاً قيماً. فجرّب كل المواد الكيمائية، بما فيها نترات الأسيد والكبريت، وحقق نجاحاً لكنه غير كافٍ فلم يستسلم، وعلى مر السنين تراكم عليه دين كبير وزُجّ به في السجن لذلك السبب. ومرت به أوقات لم يستطع أن يؤمن لعائلته الطعام أو المأوى، فلجأ إلى استجداء أصدقائه. وذات يوم سقطت من يده قطعة مطاط مكبرتة، في موقد متجمّر. وبخلاف الطبيعي لم تتصهر قطعة المطاط هذه إنما تفحمت وذبلت كقطعة جلد. ولم ينتبه المتفرجون إلى أهمية الأمر، لكن بالنسبة ل جودبير كان كشفاً قاده إلى خطوة جديدة، وهي تقسية المطاط. واستغرقت هذه المرحلة عشر سنوات أخرى، مليئة بالإحباط، لكن جودبير استطاع أخيراً أن ينتج مطاطاً مقسى.

حوّل حجرات العثرات إلى بلاطات ترصف بها طريقك إلى النجاح، جاهد بشجاعة لترسيخ عادة استخدام كل ما يقع بين يديك، ساراً كان أم لا، حظاً أم نحساً، وتحويله إلى صالحك. ولا تسمح لرسالة مزعجة، أو نقد لاذع أو ملاحظة سيئة، أو فقدان ملكية أو قرار خاطئ، أو أي أثر آخر أن يعكر صفو يومك ويرخي بظلاله. على حياتك وإن عجزت عن الاستفادة من نحسك يمكنك استخدامه كنقطة افتراق نحو جهد جديد مقرّر احسم أمرك على أن لا شيء سيقف عقبة في طريق نجاحك الحقيقي. عامل المتاعب وسوء الحظ كما يفعل المحار مع ذرات الرمل التي تثيره. غطها بالمجوهرات واجعلها أشياء جميلة. ذلك أن سوء الحظ والمتاعب تزيد من صلابة الشجاع الذي يتغلب عليها. وإذا قررت بحزم وشجاعة أن تحول كل سوء يطالعك إلى نعمة عندئذ فقط ستفقد كل خوفك من الشر وستصبح قوياً بما يكفي لتواجه ما يبدو أنه ضدك. لأن ما نسميه سوء حظ في الحياة، وكل الأشياء التي تحزننا هي تحديات نستطيع ونقدر على التغلب عليها.

4- القادة العظام يعوّلون على أنفسهم أكثر من تعويلهم على الآخرين:

لايقوم النجاح فقط على توكيد جديّتنا وعلى ثقتنا في ذاتنا، بل أيضاً على ثقة الآخرين بنا، غير أن هذه الثقة انعكاس لثقتنا، إنها أثر شخصيتنا في الآخرين وموقفنا الفكري هو أداة إنتاج هذه الثقة لدى الآخرين. ذلك أن جديتّك أمرٌ مُعدٍ تؤثر في كل من تتعامل معه، خصوصاً من يفترض بك قيادتهم بوصفك مدرساً أو محامياً أو بائعاً أو تاجراً. وهناك شيء ما سحري في آلية تأثير الثقة في الآخرين. فإذا اخترتها أو حزتها ستفاجأ بسرعة انتقال إشعاعها إلى الآخرين ومن ازدياد ثقتهم في قدرتك على إنجاز ما تتعهد به وهذا هو ما يصنع السمعة ويرسخ الموثوقية.

فالقادة راسخو القناعة بقدرتهم على إنجاز ما يبدؤونه يمتازون بشخصيات إيجابية. عندما يشعر الناس بطعم السيادة وأنهم ارتقوا إلى مستوى المجد، يتكلمون بثقة، ويشع منهم الإيمان والقناعة، ويتغلبون على الشكوك. فيلتقط الآخرون عدوى توكيدك الدائم على الثقة، وإيمانك في العاملين وفق البرنامج وفي الناس الذين يعرفون ماذا يريدون والذين لا يترددون بل يعملون. وكل شيء يفسح المجال لهم. ومن يتنطحون إلى معارضة الآخرين بثقة بالنفس ضعيفة يتفقون بالرأي مع خطط هؤلاء القادة. فالأشياء التي تمد الشخص بقليل من الإيمان بالنفس تبدو

مفيدة لجهة تطوير ثقته بنفسه. وليس جديداً على الطبيعة البشرية اندفاعها إلى مساعدة الناس خلال رحلتهم في الحياة، فإن كانوا يرتقون، سوف يرفعهم العالم إلى أعلى؛ وإن كانوا ينحدرون، فسوف يرفسهم إلى أسفل. وإن فقد الناس إيمانهم في أنفسهم، فسوف يفقد العالم ثقته أيضاً.

لا نستطيع إلا أن نُكبر من يؤمنون بأنفسهم. فهؤلاء لا يمكن إسكاتهم بضحكة ساخرة، أو إسكاته بالصراخ، أو الانتقاص من قدره. لا يمكن أن يقسّي الفقر قلوبهم، ولا سوء التقدير يعوقهم، ولا الصعوبة تثنيهم عن مساواتهم. ومهما حدث يتقدمون وعينهم على الهدف يكملون أي عمل يبدؤونه ولا يشكون أبداً في قدرتهم على أداء عمل ما حتى إن ثقتهم بنفسهم ترتقي أحياناً إلى حد الغرور المنفر لغيرهم.

لكن حتى هؤلاء الأغيار يفسحون الطريق لهم. بينما الآخرون ذوو البنية أو المظهر الأكثر دقة فيناقشون إمكانية القيام بشيء ما ويتشككون ويترددون أو يكونون أنجزوه. ناس كهؤلاء يجبرون خصومهم على الإيمان بمقدرتهم رغم حقيقة الأسباب لديهم ضد إيمان كهذا. وعندما تنضفر المقدرة العادية مع ثقة بالنفس على هذه الدرجة من الكفاحية، تحقق مكانة أكبر في هذا العالم، وينجز أكثر من غيرها. هذا ليس مجرد كلام شاعري، مع أنه يبدو غالباً غير عادل، إلا أنه يعبّر عن حقيقة الأمر. والعلاج في يد القادرين على تهذيب التقليد الذي سيؤثر في الناس الآخرين.

إذا كنت رب عمل فبوسع موظفيك أن يعرفوا حالتك النفسية التي تأتي بها إلى العمل، مثل فاتح بشعور عارم بالنصر والثقة، أم كخاسر، تتشكك ومحبط. بوسعهم التخمين من محيّاك إذا كنت ستخسر خلال اليوم أم ستربح فالقادة يضربون المثل لأتباعهم بتحميل أنفسهم المزيد من العبء. يعملون عدد ساعات أكثر يأخذون على عاتقهم تحديات أكبر، يطلقون برامج أكثر، ويبذلون كامل طاقتهم في عملهم.

هكذا كان نابليون. فقد شن هجوماً على جسر **لودي** بمواجهة المدفعية النمساوية، المتمركزة على الطريقة الفرنسية، وفي مؤخرتها ستة آلاف جندي. حشد نابليون أربعة آلاف رامٍ على مقدمة الجسر، وأمامهم كتيبة تعدادها ثلاثمائة فرد. ومع قرعة الطبل الأولى، خرج المهاجمون الأوائل من مخبئهم وحاولوا اقتحام بوابة الجسر، فانهارت الصفوف الأولى أمامهم كسوق السنابل أما الحصادة، تراجع الرتل وتقهقر إلى الوراء، مذعورين مما يجري أمامهم. ومن دون أية كلمة أو نظرة توبيخ تقدم نابليون وأخذ مكانه كرأس حربة، تجمع حوله جنرالاته لمساعدته، وتقدموا ثانية فوق أكوام الجثث التي تسد الممر وبخطوة سريعة، خلال ثوان فقط قاد الرتل عبر مئتي ياردة في منطقة خالية. ولم تكن لقذائف المدفعية النمساوية أية فاعلية تذكر بعد المسافة التي قطعتها الفصائل في اندفاعتها السريعة التي سبقت سرعة المدفعية المعادية في التصويب على الهدف المتقدّم. كان الهجوم أسرع من المدفعية النمساوية وبمفاجأة وإعجاز كهذين تخلى النمساويون عن بطاريات مدافعهم فوراً، وبدل من أن تتقدم مؤخرتهم لدعمهم وحمايتهم، هربت مذعورة. لقد اعتمد نابليون هنا على الهجوم الجريء.

إذا أراد الشباب والشابات ارتقاء مناصب القيادة فعليهم اتباع نصيحة **أندرو كارنيجي**:

> بالنسبة إلى المؤهلات الضرورية للترقية، يستطيع المرء الاستئناس بـ جورج إليوت، الذي وصف الأمر بكثير من البلاغة «سأخبرك كيف

تقدمت. أبقيت عينيَّ وأذني مفتوحة، وجعلت مصلحة سيدي مصلحتي»

إن الشرط السابق على الترقية هو أن يستطيع المرء جذب الانتباه إليه. يجب أن يفعل شيئاً غير اعتيادي، وبالضرورة يتجاوز الحدود الصارمة لواجباته. يجب أن يقترح أو يوفر أو يقدم خدمة لا يلام على عدم تقديمها. وعندما ينجح في جذب انتباه رئيسه، تكون الخطوة الأهم قد أنجزت، وعليها يتوقف أمر ترقيته إلى منصب أعلى. وكم يرتقي فهذا الأمر شأنه هو.

إن القادة الذين ينهجون هذا النهج خلال سيرتهم المهنية يعطون دائماً أكثر من المطلوب منهم، يبنون دائماً سمعة التفوق والإخلاص والموثوقية كأتباع لقادتهم وكقادة لأتباعهم.

جون. د. روكفلر، أغنى رجل في العالم في حياته، بنى إمبراطوريته الصناعية بتكريس نفسه كلياً لعمله. قال عنه أحد زملائه «أعتقد أن سرّ نجاحه يكمن في قوة نفاذ بصيرته. وهذه ببساطة تنبع من عادته في الحرص على الإحاطة بكل جوانب المشكلة، وفي مقارنة فوائد وأضرار الحالة المعنية والخلوص إلى النتائج المحتومة عبر حكم لا يخطئ أبداً».

5- **لا يخاف القادة العظام من اتخاذ قرارات صعبة**: يواجه القائد سواء أكان يقود أمة أم شركة إعاقات يومية تتطلب قرارات. في بعض الحالات، يتوفر لديه الوقت الكافي ليفكر ويخمن ويقوّم الظروف المحيطة بالمشكلة، لكن غالباً ما يتطلب منه الموقف قراراً فورياً. والقائد الجيد هو القادر على اتخاذ قرارات كتلك.

ولن يستطيع عقل شديد الاتزان، بصرف النظر عن قوته، أن ينجز شيئاً إذا افتقد إلى الحزم. فأولئك القادرون على رؤية وجهي المسألة على التساوي لن ينجحوا في أن يكونوا فاعلين حازمين من دون قوة إرادة وحزم جيدّين. ذلك أن مسوغات القيام بالعمل أو الإحجام عنه توضع بين أيديهم، وكل جانب يصر على مسّوغاته، غير أنهم لن يستطيعوا تقديم التضحيات المحتومة لصالح أحد الخيارين، ما لم يتمتعوا بقوة إرادة عالية. حتى عندما يحسمون خيارهم لصالح رأي ويضحّون بالآخر، وما لم يكونوا ثابتي العزم عنيدين غير هيّابين، سوف يعاقون من قبل الاحتجاجات الدائمة للخيار الذي ضحوا به، قبل أن ينجزوا خياراتهم.

يجب أن يكون القرار ذكياً. فالعناد يقود العزم إلى تبني أهدافه أو أهداف ارتجالية معقولة. ولابد للعقل المثقف أن يكون ذاتي الاعتماد والتوجيه والكبح وخاضعاً للضبط الذاتي.

يصادف الناس أحياناً حالات طارئة عندما يضطرون إلى اتخاذ قرارات، رغم إدراكهم أن هذه القرارات ليست ناضجة وغير موافق عليها من قبل كل طاقاتهم العقلية. وفي هذه الحالة عليهم استحضار كل استيعابهم وقدرتهم على المقارنة إلى ساحة الفعل الفوري، ويشعرون أنهم يتخذون أفضل قرار ممكن الآن، وينفذونه وكثير من القرارات المهمة في الحياة توضع في هذه الخانة.

يقول **ويليام ويرت** «المرء المتردد أبداً بين أمرين، لن ينجز شيئاً منهما. والمرء الذي يقرر لكنه يعرّض قراره للتغيير لدى أول اقتراح معارض من صديق، الذي يتنقل من رأي إلى آخر، من خطة إلى أخرى،

ويدور ديك الطقس إلى كل اتجاهات البوصلة، مع كل نسمة لا يستطيع أبداً أن ينجز أي شيء عظيم أو مفيد. وبدلاً من التقدم في كل مجال، سيراوح مكانه في أفضل حالاته والأرجح أن يتراجع في النهاية».

6- **القادة العظام لديهم رؤيا وإيمان عظيم بقدرتهم على تحقيقها**: لكل القادة العظام رؤاهم. وكانوا يعرفون ما يريدون إنجازه ويتصورون نتائجه، ويكرسون كل طاقاتهم ومشاعرهم لإنجاز تلك الرؤيا. والأهم في الأمر أنهم، آمنوا بصدق في قدرتهم على فعل ذلك. وقد مدّهم إيمان كهذا بالقوة اللازمة لبلوغ أهدافهم.

يؤمن القادة أن جهودهم ستثمر. وعندما سئل الادميرال **ديفد فاراغوت**، إن كان قد هيأ نفسه للهزيمة، قال: »بالتأكيد إن أي امرئ يستعد لتقبل الهزيمة يعد نصف مهزوم قبل أن يبدأ».

ثمة فرق بين أن تبدأ عملاً لتكسبه، وقد رسخّت في ذهنك صورة الفوز وبين أن تنطلق بتصور أنك ستبدأ عملك تدريجياً، وستتابعه إن لم تعترضك عقبات كثيرة. إن لم تسر الأمور كما يرام فهناك دائماً طريق للتراجع إنك تربح نصف المعركة عندما تبدأ عملاً بتصميم على إنجازه.

لقد خلقنا لننتصر لا لننهزم ولا نُهزم إلا عندما نفتقد إرادة النصر، ذلك أن الإخفاق بالنسبة إلى الشجاع المصمم على الفوز، ليس إلا محطة صغيرة يتوقف فيها قليلاً لكنها لا تحرفه عن طرقه الرئيسية. فأولئك المجبولون من العزيمة يسيرون دائماً نحو هدفهم، وإن سقطوا قبل بلوغه، يسقطون وعيونهم معلقة عليه، مثل الجنود الشجعان، يسقطون ووجوههم إلى الأمام.

تصالح مع نفسك على أنك ذاهب إلى النصر. ضع تصوراً لهدفك وأقنع نفسك أن لا خيار أمامك إلا إنجازه. فتصور كهذا يقوي ويحصّن الشخصية على نحو رائع. يبقي تيار وجودك في حالة تدفق قوي نشيط لا يتخامد باتجاه هدفك. إن إحراق الجُسور خلفك يعني إلزام نفسك بتصميم على إنجاز هدفك وتحقيق النصر النهائي مهما يكن ما ألزمت نفسك بفعله.

7- **القادة العظام طموحون لنفسهم ولشركائهم ولشعبهم**: لا يهم كم أنت فقير كم هي قسمتك لا تخف من تبنيّ هدف سامٍ. اجعل نجمك نصب عينيك. وليسخر الآخرون إنْ أرادوا، لكن لا تسمح لهم أن يثبطوا همتك وثبات تطلعك. فهذا التطلع الحثيث إلى نجم واحد هو الذي ميّز الرجال والنساء العظام في كل عصر.

قبل أن يستطيع الناس دخول السباق ويُرحّب بهم على طريق النجاح، يجب أن يحددوا في البداية هدفهم النهائي الثابت، إلى جانب الشجاعة والمثابرة والإصرار على عدم التخلي عنه، بصرف النظر عن العقبات التي تواجههم أو تعترضهم. وهذا أمر لا غنى عنه من أجل حياة نجاح كاملة، كما لا غنى لأعظم مسرحيات شكسبير عن شخصية هاملت.

سترى عندما تدخل بستاناً في مستهل الخريف أن الريح قد زرت تحت الأشجار ثماراً، رغم أنه ليس أوان نضج الثمر. فقد سقط الكثير منها قبل أن ينضج، لم تستطيع البقاء على الشجر لأن نموها توقف. عجزت عن

استجرار نسغ الحياة من الأشجار وهذه بدورها تعبت من حمل ثمار لا فائدة منها، فأسقطتها أرضاً. وكثير من الناس سَقْط رياح. يفقدون نبض طموحاتهم، توقفوا عن النمو وسقطوا على قارعة الدرب، بلا فائدة ترجى منهم.

من أكثر الأمور أسى في الحياة أن ترى رجالاً ونساء بطموحات ذابلة؛ فقدوا هدف الحياة؛ بدؤوا حياتهم بإمكانيات باهرة، لكنهم سمحوا لمثلهم أن تبهت وتذوي ولمعاييرهم أن تسقط، ولطموحاتهم أن تضعف، ولنار طاقتهم أن تنطفئ، ولحماستهم أن تبرد تدريجياً تحت وطأة الروتين اليومي اللامحتمل من حولهم.

بينما يضرب كل إنجاز جذوره عميقاً في غريزتنا التصعيدية، لأن الطموح هو الخاصية التي تتطلب أكبر قدر من العناية. فهذا لن يعيش ويزدهر إن لم يُغذَّ؛ تخمد طاقتنا، ويزحف الخراب تدريجياً إلى مظهرنا الشخصي وسلوكنا ولغتنا، ونغدو لا مبالين في سلوكنا وعملنا أو بنظافة ملابسنا حتى نفقد كل كبرياء ونهوي بسرعة إلى الدرك الأسفل. ونصبح أفراداً عديمي الفائدة أو خطيرين في المجتمع، لأن من لا يملكون طموحاً يشكلون خطراً على الآخرين ويكونون عديمي الفائدة لأنفسهم.

إن كان طموحك غير متقد ومتقطع وينزع إلى التراخي، خصوصاً تحت فعل المثبطات فعليك أن تعززه وتقويه بكل الطرق الممكنة. فإن كنت تعمل مثلاً هيئ نفسك للشراكة في الشركة نفسها. وهذا طموح مشروع. بعدئذٍ تغدو فكرة أن تقرأ أسمك على باب الشركة حافزاً هائلاً للعمل من أجلها؛ ولا يهم كثيراً إن حققت ذلك أم لا، لأنك تكون قد خضت تجربة الاستعداد لشيء آخر مثله أو أفضل منه.

تبقى الوسيلة الفضلى من أجل الصعود، أن تبقي نظرك مثبتاً على نجمك. انظر نحو الشيء الذي تسعى أن تكونه؛ أبقه حياً في ذهنك دائماً واعمل لأجله بكل طاقتك. فإن كنت تدرس لتصبح محامياً أو طبيباً أو معلماً أو مهندساً فاترك العنان لطموحك ليجعلك متفوقاً. إذ إن المهم دائماً أن تمتلك دافعاً محركاً، وهدفاً ملهماً، شيئاً عظيماً تتطلع إليه، شيئاً ينفخ النار في طموحك ويرضي ما تصبو إليه. ولسوف تجد عوناً كبير في تقمص شخصية طموحة أنت معجب بها، كما يتقمص الممثل شخصية على خشبة المسرح.

احتفظ في ذهنك ببطلك النموذجي وقلّد صفاته البارزة. خذ على عاتقك رسالة كبيرة في الحياة، رسالة خير للإنسانية، تؤديها بإيمان بحماس وغيرة. صمم كل يوم على أن تنجز عملاً أفضل مما فعلته من قبل. تقدم وكأنك تسير إلى نصر وازرع في الآخرين انطباعاً بأنك مصمم على النجاح. ارتق بنفسك إلى مستوى النجاح على الصعيد الجسدي، والذهني، والأخلاقي. احم نفسك وعادة تطوير ذاتك من الأعداء الذين يريدون إسقاطك، تيقظ لأدنى أمارة تراجع أو سقوط في المعايير، أي ترخيص، أو تبخيس لذاتك. فإن عشت على هدى مثل أعلى، لن يضعف طموحك أبداً.

كن قائداً وابدأ عملاً خاصاً بك ..

ربما الطريق الأمثل إلى القيادة أن تبدأ وتدير عملاً خاصاً بك أنت. فهذه فرصة لاختبار سمات القائد العظيم فيك.

صحيح أن بعض الناس يفخرون بعملهم في شركة عظيمة يسعدهم ارتباط هويتهم بها. لكن ألا يمنحك أيضاً عمل خاص بك الحرية والمدى لتطوير فردانيتك ولتكن أنت نفسك، أفضل من كونك مسنناً في آلة كبيرة؟

يدخل الشباب ميدان العمل برأسمال ضئيل، مثل جنود معركة لا يملكون فيها إلا بضع طلقات ولذلك يجب أن تتضاعف رعايتهم لهدفهم، وحماسهم لمسعاهم، لأن كل شيء مرهون بذلك. فيجب أن يستنفروا في عملهم كل الحكمة والشجاعة والحصافة والدهاء والبراعة والأصالة التي يستطيعون تجنيدها يجب أن يحسبوا حساب كل خطوة.

ما هي النتيجة؟ يبدأ كل مقاول ناشئ بالشعور برؤيا تدفعه نحو الأفضل، صحيح أن عقله مشغول بمشكلات عويصة؛ وتُرهق براعة المرء في الاقتصاد في الإنفاق والاستعداد للفواتير القادمة، لدفع العاجل منها، لتعينه على الأزمات. هذا أشبه بلعب أعظم لعبة شطرنج في الحياة، حيث يتوقف كل شيء على نقله واحدة؛ وأية نقلة خطأ قد تكون مميتة. ولا يستطيع المقاول أن يستهتر أو يتكاسل؛ إنما يجب أن يحترس ويترصد كل منفعة ممكنة.

عندما يعمل البشر لأنفسهم سيجدون أن طموحاتهم قد تحفزت على نحو لم يسبق له مثيل، وأن طاقات جديدة تنفجر داخلهم. سيشعرون بدوافع جديدة تعمل داخلهم وتجتث العقبات من مهماتهم كما لم يحدث من قبل قط. وعندما يعون أن لا أحد يعتمدون عليه أو يفكر ويخطط لهم، سيجدون أنفسهم تتفتح، سيكتشفون طاقات جديدة لأنهم يعملون باعتماد على أنفسهم أكثر من قبل. وسيتدفق دهاؤهم أكثر من عهدهم به ويتطلب منهم عملاً أكبر. ويغدو كبرياؤهم على المحك؛ فقد ألزموا أنفسهم؛ وقالوا للعالم «انتظرني الآن وشاهد ما أستطيع فعله لنفسي» ويستنفرون كل مصادرهم من أجل مزيد من التقدم. وتؤدي مغامراتهم إلى تشغيل آخرين، وخلق فرص عمل جديدة، ويصبحون قادة أكثر منهم اتباعاً.

سوف ترى نفسك وأنت تنفذ خططك، كما لم ترها في أي حالة أخرى من قبل. وستبدو النقود أو السمعة التي تجنيها كإضافة إلى نفسك كاتساع لمسئوليتك. فلا تخف من ائتمان نفسك. ثق في مقدرتك على التفكير الخلاّق دائماً، وإن كان لديك نقص ما سيظهره لك اعتمادك على نفسك. إنك تمتلك إمكانية النجاح وفرصة القيادة. إذا أفسحت المجال لنفسك. فمن يرغب أن يصبح قائداً بوسعه أن يغدو قائداً. كلنا نملك في أنفسنا مقدرات قد لا نستخدمها إلا حين تضطرنا الظروف. وبتصميمك على أن تصبح قائداً سواء كمدير شركة أو موظف حكومي أو اختصاصي محترف، أو مقاول بوسعك أن تستنهض من مصادر قوتك الداخلية بذور نجاح القيادة وتصقلها بالدراسة، بمحاكاة قادة آخرين وتصميمك على تسخير كل جهودك من أجل رؤياك للنجاح. وإن صادفتك مصاعب تبدو لا تُذلّل، تجد مصادر قوة داخلية تساعدك على قيادة ذاتك وعائلتك وشركتك حتى بلدك إلى حلول ناجحة.

يسعى القادة العظام دائماً إلى تطوير ذاتهم إنهم يدركون حدود قدراتهم ويعملون على تجاوزها.

لا يتوقفون عن التعلّم والاستفادة مما تعلموه. وإذا واجهتهم معضلة لا يبدو لها حل في الأفق، يسعون إلى اجتراح حلول مما وراء الحكمة التقليدية. ينغمسون بأنفسهم في تعلّم تقنيات وفلسفات جديدة. لا يتكئون على أكاليل غارهم ويزعمون أنهم «يعرفون كل شيء» لمجرّد كونهم ناجحين. يعوّلون على أنفسهم أكثر من تعويلهم على الآخرين. فالأفعال أكثر فصاحة من الأقوال. يضربون مثلاً يحتذي به الآخرون.

إن القادة الواثقين من قدرتهم على إنجاز مهامهم يرسخون لدى شعوبهم صورة إيجابية قوية. يطلقون في عقول أتباعهم إشعاعات القوة والقناعة والتغلب على الشكوك. وعندما يطلب القادة العظام الكثير من أنفسهم يضربون بذلك مثالاً لأتباعهم. يعملون ساعات أطول، يأخذون على عاتقهم تحديات أكبر، ويبذلون أقصى طاقتهم في عملهم. لا يخاف هؤلاء القادة من اتخاذ القرارات الصعبة. وعندها لا تضطرهم الضغوط لاتخاذ القرارات الفورية، يتأملون الحقائق يقومونها ربما يستشيرون خبراء في الموضوع المعني، ثم يتخذون القرارات المناسبة.

نماذج قيادية ..

كانت لدى قادة العالم العظام رؤاهم الخاصة. عرفوا ما أرادوا إنجازه وتخيلوا نتائجه، وكرّسوا كل طاقتهم ومشاعرهم لتحقيق تلك الرؤيا. والأهم من كل ذلك أنهم آمنوا بصدق في قدرتهم على فعل ذلك وإيمانهم ذاك مدّهم بالقوة المطلوبة للمثابرة في هذه الأهداف.

ريتشارد برانسون صاحب ومؤسس شركة فيرجين **ريكوردز وفيرجين أتلانتيك إيرلاينز**، له فلسفته الخاصة في القيادة قلل من أهمية المال كدافع في قيادة الناس. وتتلخص فلسفته في أن طاقم العمل المتماسك والمتحمس والمخلص يعمل بجد وحذاقة أكثر كي يصبح كل فرد فيه صاحب إنجاز ويفضل أن يقودهم كمدرّب لا كرئيس. إنه يقود بالإقتداء، قد يُجهد مساعديه لكنه لا يأمرهم كخدم لديه. ويشتكي كثير من المديرين القدامى أن **برانسون** يبدو مهتماً بالثرثرة مع موظف في مكتب البريد الجوي كاهتمامه بمذكرة مدير تسويق. باتباعه هذا التكتيك لا يربح **برانسون** كسب المعلومات أولاً بأول، إنما يعزز سمعة **فيرجين إيرلاينز** كشركة تقوم علاقاتها الداخلية على الود والانسجام. فالمكافآت المالية ليست وحدها عامل تحفيز الموظفين ذلك أن إظهار الالتزام الشخصي بالشركة قد يدوم أطول.

يصّور **برانسون** العمل كنشاط اجتماعي ويجب النظر إليه كإثارة ومرح. ويستمتع موظفوه بحفلات وبنشاطات اجتماعية منتظمة، تبدأ يوم الجمعة وتنتهي ليلة الأحد ويمكن أن يذهب طاقم شركة التسجيلات، وشركة النشر، وطاقم إدارة الاستديو جميعاً إلى فندق ريفي. حيث تسهم هذه النشاطات الاجتماعية المكثفة، في تسهيل التواصل بين أفراد طاقم العمل وتغربل الأقل إخلاصا فيه في حين تقوّي التزام من يختارون البقاء، وغالباً ما يرفض موظفو الفرجين عروضا مغرية من قبل شركات منافسة.

رغم أهمية المال كعامل محفز بالنسبة إلى بعض الناس، فهناك طرق أخرى كثيرة لتحفيزهم ويبني **برانسون** أهدافاً واضحة وآمالاً كبيرة لكل موظفيه. وهذا سبب أساسي وراء الأداء الممتاز لموظفيه. وإذا قلنا إن لا أداء جيد كفاية سنبدو متطرفين؛ فمهما يكن الأمر، إن هكذا تكتيكات تعطي أداءً رائعاً. وقد يفلح المدراء بفرض إيقاع العمل باجتهادهم وترسيخ معايير أداء لموظفيهم بتدبير إكمال المشاريع التي تبدو وفق المعايير التقليدية مستحيلة الإنجاز. فالمخاطر ضئيلة، بينما المكافآت عظيمة في قاموس مصطلحات دافعية الموظف، امتدح الناس دائماً، ولا تنتقدهم أبداً، وهذا هو شعار **برانسون** فالناس يتغذون على المديح، ورغم سمعته كمفاوض شرس ورجل أعمال صارم، معروف عنه أنه غير صدامي. ولن تصدر عنه البتة أية إساءة إلى مجموعة اجتماعية معيّنة. يهتم كثيراً بالآخرين حتى إن بدا أحياناً غير مهتم، تراه يشير إلى محادثات ماضية تظهر أنه كان مهتماً بما

يجري. وينشر من حوله صورة تظهره متفهماً ومراعياً لحقوق ومشاعر الآخرين. وهذه الصورة تجعله محبباً لدى العامة وموظفيه على حد سواء. وهذا بالتأكيد أحد أهم أسباب نجاح عمله.

يُعرف موظفو **الفيرجين** بولائهم ورغم انخفاض الأجور ومناخ العمل الضاغط لا تنجح الشركات المنافسة في اجتذاب إلا قلة قليلة منهم. وإن تخلصت الشركات من هؤلاء يستطيعون العودة إلى العمل مباشرة بعد التماس ذلك من **ريتشارد برانسون** فهو يتفهم أهمية ولاء الموظف. وقبوله عودة الموظف تكتيك فعال للموظف المعاد ولشركته هو في آن معاً.

يسيطر **برانسون** على مجموعة شركات مختلفة تعمل في كل شيء من شركة طيران إلى شركة بالونات. ومع ذلك ليس فيها مراكز اتحادية كبيرة وطبقات كوادر تدير كل شيء. ويدرك **برانسون** جيداً أن الموهبة البارزة تتجذب إلى شركته لأنها ليست مؤسسة تعاونية نموذجية. علاوة على ذلك يميل معظم الناس إلى العمل بجد في مجموعات صغيرة حيث تغدو المساهمة الشخصية الصادقة عظيمة الأهمية ولذلك يحرص **برانسون** على الحجم الصغير لشركاته.

ماذا يعلمنا **برانسون** بخصوص القيادة؟ عامل الموظفين على قدم المساواة. حادثهم والأكثر أهمية أن تصغي إليهم اجعل جو العمل جواً اجتماعياً هذا سيسهل عملية التواصل ويشجع فريق العمل. ولا يتحفز الناس جميعاً بالطريقة نفسها. ويلاحظ القادة العظام الاحتياجات المختلفة لأناس مختلفين: جهود مختلفة مع أناس مختلفين. يجب أن يضع القادة وأتباعهم أهدافاً واضحة، بحيث يعرف كل واحد ما هو متوقع منه، قلل النقد، أكثر من المديح. وإن أردت أن تطور روح المقاولة في مؤسسة اجعل وحداتها صغيرة، مرنة، وذاتية.

أندرو غروف مثال آخر عن قائد شركة استخرج أفضل قدرات أتباعه، يتحدث عن دور القائد في المصادر المحددة، طاقة البشر والنقود ورأس المال، وما الذي يعتبره المصدر الوحيد الأكثر أهميَّة ألا وهو وقتنا. كيف يستثمر القادة وقتهم، إنه يراه الوجه الوحيد الأكثر أهمية في أن تكون مثال القائد النموذجي .

يجب أن يحتفظ المدراء بكثير من الكرات في الهواء، في الوقت نفسه، وينقلون طاقاتهم وانتباههم بين نشاطات تزيد كثيراً من إنتاجية مؤسساتهم بكلمة أخرى يجب أن ينتقل المديرون إلى موقع تكون فيه فعاليتهم في ذروتها. ويراها **غروف** على النحو التالي:

> أمضي معظم نهاري في جمع المعلومات. أقرأ تقارير نظامية ومذكرات لكني أحصل معلومات من التحدث مع الناس أيضاً داخل الشركة وخارجها، ومدراء شركات أخرى، ومحللين ماليين وصحافيين.
>
> هناك طريقة فعالة جداً من أجل تحصيل المعلومات ينفر المديرون كثيراً منها. وذلك بأن تزور أماكن معيّنة في الشركة وتشاهد ماذا يجري فيها. لأن نوعية قرارتك تعتمد كثيراً على طريقة فهمك للحقائق والأمور في عملك. وهنا تكمن أهمية تجميع المعلومات في حياة القائد. والنشاطات الأخرى، مثل، نقل المعلومات، اتخاذ القرارات، وأن تكون القائد النموذجي بالنسبة إلى مساعديك – هذه أيضاً تقويم المعلومات التي تملكها. تجميع المعلومات هو

أساس كل عمل آخر من أعمال القيادة وجوهره، لماذا أختار أن أمضي جلّ نهاري في فعل ذلك.

في لقاء مع **أندروغروف** أجرته الـ **اكسيلينس أكسيكيوتيف** قال إنه يفضل التعامل مع الأشخاص فرداً فرداً، عندما تلتقي سراً مع شخص بدون مشاركة آخرين، تكون نوعية الخطاب أفضل كثيراً، يمكنك أن تناقش القضايا في العمق بدون تحوّل الآخرين إلى نظارة، ويغيرون وبالتالي سمات النقاش. وبوسعك تناول أعوص القضايا والمشاكل الشخصية البينية. وبقدر حساسية واستمرارية وتعقيد القضية، يفضل أن يجري نقاشها مع الشخص المعني خلف أبواب موصدة.

إن فكرة **غروف** عن القيادة: يجب أن يولي القادة أولوية إلى مؤيديهم. يسعون إلى معلومات واضحة متكاملة. يقابلون المعنيين فرداً فرداً، أو يطلبون تقارير مكتوبة. يديرون العمل ميدانياً. يقومون بزيارة مرتبة مسبقاً إلى مواقع عمل تزودهم بالرؤية والفهم الأمثل أكثر من غيرها. أظهر الاحترام الصادق لعمال شركتك من المستويات كلها، بصرف النظر عما يبدو لك عملهم قليل الشأن. رسخ ومارس مستوى عالياً من الاستقامة في كل صفقاتك.

هيرب كيليهير هو الرجل الذي أنسن صناعة الخطوط الجوية. وتحت قيادته زادت **شركات الجنوب الغربي** ورحلاتها مع الحفاظ على نوعية خدماتها الفريدة. وخلال ثمانينيات وتسعينيات (القرن الماضي) قام **كيليهير** بأعمال كبيرة كي يضع طابعه الاجتماعي الشخصي على أعمال **الجنوب الغربي** وأسلوب تسويقها. وانتشر موقفه الإيجابي من كل أوجه نشاط الشركة بين موظفيها على مختلف مستوياتهم. ودفعت هذه الروح الفاعلة الشركة إلى صدارة الشركات الوطنية. وعندما تآمرت بعض شركات الطيران الرئيسية لاستبعاد **الجنوب الغربي** من نظامها الكومبيوتري، قاضاها **كيليهير** أمام المحكمة وكسب الدعوى. لكن حتى في فترة عدم تمكن المسافرين من الحصول على برنامج رحلات **الجنوب الغربي** في دليل السفر المبرمج كومبيوترياً كانت سمعتها قد جابت الآفاق ودفعت المسافرين إلى التخلي عن الدليل الكومبيوتري ووكلاء السفر وشراء بطاقتهم مباشرة من الشركة.

مايكل جوردان يعزو الكثير من نجاحه إلى التفكير الإيجابي. ففي كرة السلة مثلما في باقي أوجه الحياة، عندما لا تسير الأمور على ما يرام تثبط همتك بسهولة. يقول **جوردان**.

يتجمد بعض الناس خوفاً من الاخفاق، لدى تفكيرهم في احتمال النتيجة السلبية قد يخافون الظهور على أنهم مخفقون، لاحظت أني إذا كنت سأنجز أي شيء في الحياة كان لابد أن أكون عدوانياً. أخرج إليه وأسعى نحوه مباشرة.

أعرف أن الخوف حجر عثرة في وجه بعض الناس، لكنه بالنسبة إلي فهو مضلل. فعندما أخاف لا أفكر في أي شيء إلا فيما أحاول أن أنجزه. تشعر أن شيئاً يعترض طريقك، لكن لا مفر من أن تغتنم الفرصة لبذل جهدك وتحقيق بعض النجاح. وطالما كانت نصيحتي أن «فكّر إيجابياً وابحث عن الوقود في إخفاقك» ويقرّبك الإخفاق أحياناً إلى حيث تبغي ويأتي الخوف أحياناً من افتقاد التركيز، إذا أدركت أنك تفعل الشيء الصحيح، استرخ وأنجزه، لا تفكر في النتيجة، لأنه لا

يسعك السيطرة على أي شيء، لا يقلقك الأمر كثيراً، فالأمر ليس بيديك.

تيد وايت ابن تاجر غنم من جنوب داكوتا. وعندما أسس **غيت وي** في منتصف الثمانينيات في بلدته الجرداء، بعيداً عن مركز أميريكا الالكتروني في كاليفورينا سيليكون فالي، وتجاهله أيضاً معلمّو الصناعة كلياً، أو إن لم يتجاهلوا وجوده فقد تنبؤوا له بالسقوط. ذلك أن المنطقة كانت تعتمد على تقلبات الزراعة وسعر الأغنام، وعاشت سنوات من الوفرة والمجاعة، وإن تكن هذه الأخيرة أكثر. لقد أخرجهم **وايت** من تحت رحمة اقتصاد زراعة القرن التاسع عشر إلى اقتصاد كومبيوتر القرن الحادي والعشرين. بقيت البلدة حذرة من نجاح **غيتوي** هناك خشية من انفجار تلك الفقاعة» هذا ما علق به **جيمس تيلور** نائب قديم لرئيس التسويق صحيحاً بدأ الأمر أم خطأ فتلك الفقاعة مستقرة على كتفي تيد. غير أن **وايت** لم يشك البتة في نجاح شركته وأنه سيجلب الرفاه والازدهار.

روبرت كوزيت كان دائم الرغبة في التعلم، ومن أقواله: «إن لم ترتكب خطأ قط، فأنت لم تتخذ أي قرار البتة» عندما كان مديراً تنفيذياً لشركة كوكا كولا، اتخذ **كوزيت** قراراً بتغيير صيغة كوكا كولا بواحدة أخرى وهي **«نيوكوك»** وصُدمت الشركة بردّة فعل المستهلك. على الرغم من البحث التسويقي لم يفضّل المستهلكون **نيوكوك** وطالبوا بالصيغة القديمة لو كان المدير شخصاً آخر أقل استقامة لأصر على قراره وصرف مزيداً من الدولارات على الإعلان للإبقاء على فكرته، لكن **كوزيت** ازدرد كرامته وأعاد المنتج القديم تحت اسم جديد **«كلاسيك كوك»**. وكان قراره مصيباً فلم يمض وقت طويل حتى اختفت **نيوكوك** من الأسواق.

سير. جون **تيمبلتون** مؤسس تيمبلتون فند التي تعتبر أهم سندات فائدة متداولة، رجل يؤمن أن الناس الأكثر نجاحاً هم غالباً الذين يحكمهم الدافع الأخلاقي. ويقول إنه من المحتمل أن يتحلى هؤلاء الناس بتفهم أدق لأهمية الأخلاق في العمل، ويمكن الوثوق بأنهم سيعدلون ولن يغشوا المستهلكين. ثم إن المبادئ الأخلاقية الأهم التي يصر عليها **تيمبلتون** تصدر عما يعتمل في العقل: «إن كنت تغذي عقلك بالأفكار المفيدة الخيرة المهذبة ستكون قراراتك وأفعالك أخلاقية» إن العمل الجاد إذا اتحد مع الاستقامة والمواظبة هو مفتاح فلسفة **تيمبلتون**: «مظفرون أولئك الذين تعلمّوا أن يستثمروا أنفسهم في عملهم».

بليك روني المدير التنفيذي ومؤسس **فوسكين** العالمية، يصر على إدارة مؤسسته بأسمى المعايير الأخلاقية. يُوجّه غالباً نقداً شديداً لبائعي الجملة فيما يخص أخلاقية ممارستهم، غير أن **فوسكين** تتعامل مع شركات بيع الجملة في العالم لتدحض تلك الصورة البائسة. إن النوعية المبذولة في عملك هي المحدد الرئيسي لنوعية حياتك، : كما يقول **روني**: إضافة إلى أن عادة الإصرار على تقديم أفضل جهد التي تتطلب منك الأفضل دائماً، ستعود عليك بفارق نوعي كبير. «فإن نفخت في عملك روح الفنان بدلاً من روح الحرفي، إن تشربت بالحماس، سوف تنقيه من كل إجهاد وتجعله مسّرة».

إن التحدي الأكبر أمام القيادة ونحن في مطلع القرن الحادي والعشرين يكمن في تشجيع الناس على التحلي بأكبر قدر من المقاولة، الإدارة الذاتية، والتوجه إلى المعنى الأكثر ديمومة. يجب أن يدرك القادة أنه رغم أهمية رأس المال والتكنولوجيا كمصدرين أساسيين فإن البشر هم من يبنون أو يحطمون الشركة، ولتحصين قوتهم، ينبغي على القادة أن ينفخوا روح الالتزام في الناس، ويعززوا لهم قوتهم وذلك بمشاركتهم السلطة والثروة.